STEP BY STEP

قواعد الإملاء

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 第1节：序(1)
- 第2节：序(2)
- 第3节：新官上任三把火(1)
- 第4节：新官上任三把火(2)
- 第5节：新官上任三把火(3)
- 第6节：新官上任三把火(4)
- 第7节：新官上任三把火(5)
- 第8节：新官上任三把火(6)
- 第9节：新官上任三把火(7)
- 第10节：新官上任三把火(8)
- 第11节：新官上任三把火(9)
- 第12节：新官上任三把火(10)
- 第13节：新官上任三把火(11)
- 第14节：新官上任三把火(12)
- 第15节：新官上任三把火(13)
- 第16节：新官上任三把火(14)
- 第17节：优雅也是一种力量(1)
- 第18节：优雅也是一种力量(2)
- 第19节：优雅也是一种力量(3)
- 第20节：优雅也是一种力量(4)
- 第21节：优雅也是一种力量(5)
- 第22节：优雅也是一种力量(6)
- 第23节：优雅也是一种力量(7)
- 第24节：优雅也是一种力量(8)
- 第25节：优雅也是一种力量(9)
- 第26节：优雅也是一种力量(10)
- 第27节：优雅也是一种力量(11)
- 第28节：优雅也是一种力量(12)
- 第29节：道高一尺 魔高一丈(1)
- 第30节：道高一尺 魔高一丈(2)

- 第31节：道高一尺 魔高一丈(3)
- 第32节：道高一尺 魔高一丈(4)
- 第33节：道高一尺 魔高一丈(5)
- 第34节：道高一尺 魔高一丈(6)
- 第35节：道高一尺 魔高一丈(7)
- 第36节：道高一尺 魔高一丈(8)
- 第37节：道高一尺 魔高一丈(9)
- 第38节：道高一尺 魔高一丈(10)
- 第39节：道高一尺 魔高一丈(11)
- 第40节：道高一尺 魔高一丈(12)
- 第41节：道高一尺 魔高一丈(13)
- 第42节：道高一尺 魔高一丈(14)
- 第43节：道高一尺 魔高一丈(15)
- 第44节：道高一尺 魔高一丈(16)
- 第45节：道高一尺 魔高一丈(17)
- 第46节：道高一尺 魔高一丈(18)
- 第47节：道高一尺 魔高一丈(19)
- 第48节： 细微处决定命运(1)
- 第49节： 细微处决定命运(2)
- 第50节： 细微处决定命运(3)
- 第51节： 细微处决定命运(4)
- 第52节： 细微处决定命运(5)
- 第53节： 细微处决定命运(6)
- 第54节： 细微处决定命运(7)
- 第55节： 细微处决定命运(8)
- 第56节： 细微处决定命运(9)
- 第57节： 细微处决定命运(10)
- 第58节： 细微处决定命运(11)
- 第59节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(1)
- 第60节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(2)
- 第61节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(3)
- 第62节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(4)
- 第63节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(5)
- 第64节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(6)
- 第65节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(7)
- 第66节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(8)

- 第67节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(9)
- 第68节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(10)

第1节：序(1)

序

SHERRY

最初是在2008年一个夏日的午后不经意点开这个帖子，作者细腻的笔触和精彩的故事立马将我午时三刻的倦怠一扫而去。故事里我看见了自己的昨天和今天，也看见了你的昨天和今天，还有她的和他的。看到酣畅处自是忍不住浮出水面，信马由缰一图口舌之快。直到作者果然被书商发掘了并让我撰写序文，一时间里我既为这篇优秀的作品能让更多的职场同学受益而高兴，又惴惴不安于自己的写作能力，午后饭饱在网络上的指手划脚与正式的行文写字到底两样。

当我们还是职场新人辛迪时，整日如履薄冰地对待顶头上司和手头的每一件工作，不问对错，不讲方式，眉宇仓惶间犯下种种无心之过，往往要在鼻青脸肿头破血流后才慢慢地悟得点滴应对之道。

那时节谁没被老板骂得背过气去？谁没在洗手间里哭哭啼啼，谁没思量过老子/老娘不做了…也许正是这些弯路才是我们成长的真实轨迹吧。依然有很多人不明白这个道理，随便看看网上关于职场的帖子，多是抱怨和发泄帖，写的人觉得自己绝顶倒霉，却不曾想过那些微笑的同事或上司也曾经躲在洗手间哭肿双眼。

此时在象牙塔里固若金汤的爱情也慢慢地风化褪色分解成沙，任你再怎么用力咬紧牙关握紧双拳也敌不过现实筑成的沙漏，从点到束，都缓缓流向了你最不希望它去的另一端。

接受错误，接受自己的成长经历，接受一个不够完美却每天在进步的自己。

好不容易我们从辛迪摇身变成升级版珍妮了，擦干眼泪我们学会了宠辱不惊静看周遭纷争与变故，几年下来当初焦头烂额的工作如今俨然成为盘中的一碟小菜，虽然仍要应对上司土匪般的差使和蛮横的临时加班要求，但与当初的仓惶失措比，这点又算得了什么。此时最

大的困惑是如何实现自我突破，是苦熬出头还是另辟他径，有的珍妮想得通透，外面未必海阔天空，而留下来稳定的福利薪水和人际关系却是眼前实实在在的生存定心丸。有的珍妮毅然选择跳槽或转作其它要职，一路上跌跌撞撞曲折前行。还有的珍妮善规划，工作三五载后去海外游学镀金，归来重起炉灶开始新一轮挑战。

是不是感觉很熟悉？这种茫然和踌躇已然成为你我职业生涯中的烙印，承载着由量变到质变的这段岁月也因此刻骨铭心。若干年后我们该以什么样的神情和姿态来面对当年困惑的自己以及那些独自来回踱步寻找出口的夜晚呢，我们的心情会是骄傲还是庆幸，是顿足抱憾还是含泪带笑。

久经磨砺的珍妮们在天时地利人和缺一不可下登上了中层管理的经理职位，优雅张和土匪张两人充满张力的较量也色彩斑斓地呈现在我们面前，同是空降兵的两人驾驭手下的方法完全两样。优雅张的优雅出击如兰花点穴手般轻快好看，土匪张一招"排山倒海"置手下于死地而后生也令人不得不叹服。

第2节：序(2)

烦恼却无优雅或不优雅之分，再怎么心高气傲，满腔抱负，依然还是被KPI这个紧箍咒束缚着。老板们的期望值总看似遥不可及，猴精似的手下们也总那么难以摆平。于是情急之下，土匪也会在老板办公室打梨花带雨这张牌，优雅女人也会细细盘算着并软硬兼施，让手下使出最大劳力。

所有的细节都要求完美，每一个结果都不能出偏差。日复一日就这样艰辛又无悔的付出，努力打造自己的职场个人品牌。渐渐也就习惯了：再忙也不抱怨，再累也不喘息，再倦也要保持沉静的微笑，再失意也不能弄花了精致的妆容。

就象一支支已开弓不愿回首的箭，伴着风声笔直地向前方飞去，不到终点不停歇。

一群嗷嗷待嫁的疯女人。书中米奇的先生善意的调侃成为画龙点睛的一笔。无论这些职场白骨精们多么疯狂工作甚至勾心斗角步步为营，骨子里她们还是向往爱情和家庭的。但职场上的女精英们在爱情上屡屡失利的现象随处可见。难道真的应了那句：职场得意情场失意？书中的女人虽然住豪宅穿华服背LV包在办公室里叱咤风云，却难敌心底的楚楚寂寞。这些职场成功的女性，想必也知道自己不是不贪心，只是太想两全。

写到这里，突然看到MSN上一个朋友的签名是时下很热门的韩剧台词：去爱吧就象从来没有受过伤，工作吧就象从来不需要钱……我微笑着闪屏，然后介绍这本书给她。相信我，请用心读完它，你会爱时更从容坚定，战时更游刃自如。

愿我们能两全。

第3节：新官上任三把火(1)

正文：

（一）

出场人物:

B品牌销售经理： 土匪张

销售主管： 凯文；简；麦可；南希（辞职）；周

销售助理： 珍妮

千般秀丽，万种风情，这是一家化妆品公司秾艳华美的故事。

公司下面有两个品牌，市场上相互就是竞争品，在公司，两个品牌的团队，也免不了卯足劲抢各项资源，抢归抢，实际上大家的关系到也还不错。

巧合的是，两个品牌各管南方大区销售的经理，一个跳槽，一个高龄回家待产去了，上海办公室在一周内，来了两位接班人。两人都是女性，都姓张。两个张小姐，风格完全迥异，一时间两人到成为中饭的娱乐话题。

一位张小姐，海归派，之前在五星级酒店及著名奢侈品珠宝品牌任职，见人永远如同春风拂柳般的微笑，衣裳穿的很低调，偏好Banana Republic，深咖啡色的大皮包，被时尚大人们猜了数日，终于有人认出是九几年版的Ferragamo。

另一位张女士，在零售行业15年，之前做快速消费品，到公司来一个月，楞是没有穿过重复的衣服，有天更是穿了件疑似她当年结婚时回门的粉红色西装，戴了个水钻王冠的发箍，折腾了公司一帮小女人前赴后继打她桌前经过参观。她为人热情，遇到同性，便抓起对方的手摩挲，遇到异性便派烟。为了好分辨，公司众人私下管她们叫土匪张，优雅张。

新官上任三把火，各位小巴辣子遇到自己的新主子，个个观望中，很快，土匪张的手下们率先传来噩耗，土匪张将他们下个月的指

标抬高了30%。 四个手下在饭桌上大发牢骚：

"她怎么得出30%的数字？她会不会做销售分析啊，7月本就淡季，又没有新品，又没有促销，怎么做啊？"

"这超市大妈以前不过管几个超市促销员的，不知道怎么居然被她一夜咸鱼翻身了，HR怎么会招种人进来？上次她去商场巡柜，遇到商场的谁谁谁，人家只笑话咱们公司现在腥的臭的，拉到篮子就是菜！"

"30%肯定是完成不了，那下个月的奖金是不是就没了？"

"凭什么呀？之前我们的年度销售计划不是已经出来了吗？公司给的指标是比去年增长100%，我们也认了，总业绩要做2.6 million，分配到每个城市，每个人，每个月已经是上下确认好了的数字，凭什么她一来就要在这个指标上再增长30%?做不到，扣咱们的奖金，做的到，是她的成绩。"

"甭跟她多啰嗦，咱们直接去找总监。"

几人嘴巴上说找总监，行动上拖着，找优雅张的手下打听，你们指标有没有加？得到没有，一切照旧的答复后，又是一阵沮丧。转眼间，销售非但没有增加，连之前的目标也只打了8折完成。土匪张的脸色一日比一日难看。

奖金果然没有了。

四个人这下彻底坐不住了，大家一合计，约好了时间来找土匪张"沟通"。

5个人坐在小会议室里，土匪张今天脚蹬"恨天高"的松糕鞋，气焰上一下子就把四人给压倒，众人还未开口，土匪张便说："正好，我正想找你们开个会，你们四个人到先来了。说说看吧，这个月的销售怎么会事？居然还跌了这么多？啊？你们四个人办公室空调吹了太舒服了是吧？从今天起，每天给我在柜台上盯销售，盯业绩，完不成，周六周日也给我在商场待着，每天都要交给我巡店报告！"

四人眼神交流了一下，终于有人开口："7月本来就是彩妆的淡季，这个月没有什么促销，所以销售有了一定影响，好在问题也不是

很大，10月我们会上新品的唇蜜，还有两场MAGA的支持，我们相信一定能补这个缺口，全年的指标完成没有问题。"

第二人继续："但是，30%的增长目标，我们觉得很难完成，这个是以前没有过的数据，公司其它品牌也没有过这样的增长，所以我们想，是不是，是不是您根据我们以往的销售情况，重新制定一个合理的增长幅度？"

土匪张冷笑几声："我在进公司之前，就有人提醒我，B品牌的销售团队不好带，各位销售主管都是公司的资深人士，很难服一个外来的空降兵，我说我不信，我会以自己的宽容之心面对工作，面对自己的团队，可是？"土匪张逐一看着他们四人："可是你们四人就真的跑来告诉我，销售下跌是无法避免的，我定的目标是无法完成的，你们就以你们的行动来证明给我看，外界的传言是真的吗？"

第4节：新官上任三把火(2)

四个人面面相觑。这个女人果然很土匪，他们这还没叫完委屈，她就给戴了个不合作的大帽子。

土匪张这里无法说通，大家只好写邮件给总监，又就30%的问题进行了讨论，特别写明之前找土匪张开会沟通未果，所以，只能就此问题，找总监沟通。

邮件发送，四人身在商场心在办公室，短讯联系不断，终于总监助理传来个消息，上午，土匪张在总监办公室哭得叫一梨花带雨。

四人一阵惊喜，看来。有转机。

总监的回邮内容大致如下:

先用十行肯定了他们的工作，并做了一定的安抚，最后一句的意思是，关于销售指标的问题，请与直属上级沟通。

"这活没法干了！"四人中最年轻的麦可一拍鼠标:"总监既然摆明了态度力挺土匪张，土匪张接下来还会给咱们好日子过?等着穿小鞋吧！"

土匪张的速度不愧有风范，第一步，她将四人的交际娱乐费全部上缴捏到自己手中：

销售主管们每个月都有两千块的额度，专门用来请商场主管吃饭联络感情，拿发票报销就OK，只要不超过两千，直属上司又签了名，从来报账没有异议，更没人去一本正经的去查。本来嘛，与商场搞好关系，也是销售主管们的工作之一。

土匪张在例会上，就将一叠报销单向麦可砸过来："你上个月，请了太平洋的王三吃鲍鱼啊！吃了八百块！"

麦可忍住怒气，平静的说："鲍鱼是没吃，王三点名要去吃花乐，一份500多块的鱼生，他一个人吃都嫌少。"

土匪张冷笑几声："王三高血脂又脂肪肝，你敢情不知道？他连陪台湾人去吃饭，都只拣几根青菜叶子用水洗过吃吃，跟你到鱼生大餐

了？ 那上上个月呢？你的发票中，连续四个月都有跟王三的餐饮费，你们哥俩感情这么好，他帮你解决了什么问题了呀？你去将我们的位置跟倩碧的位置换个，我就对这3800块钱，既往不咎！"

麦可嘀咕："这个不是超市货架的位置，说换就换。"

土匪张宣布："以后你们四个人，要请谁谁谁吃饭，必须先向我申请费用，没有我的批准，一律不给报销，我的批准条件就一条，必须一顿饭解决一个实质性的问题，喝酒吹牛的饭局，你们自己找总监签字！"

其它人还想反抗，瞄到土匪张手边自己的报销单，没了声音。

第二步，亲老人，远小人。

四人中的老人是简。简家庭结构上有老下有小，儿子正在读高中，四个主管中，她是唯一没有私家车的。

简年纪大了，外表上，也就一普通阿姨妈妈，对工作没有冲劲，只有战战兢兢，要不是把钱看做命根子，她也不会和其它三人一起叫唤。是典型的事不关己，高高挂起的免战派。前任上司也知道她的性格，欣赏的就是她做事情的稳妥，所以啃骨头的商场一般交给她打理，属于四人中地盘最小，实力最弱的主管。

第5节：新官上任三把火(3)

土匪张，慢慢的将几个重要商场向简转移。几次例会，挑别人的错，也没批评简。

虽然其它人知道这招叫"离间"，大家只装不知，咬牙团结。

这日，麦可又接到手下一柜长的电话，说明星产品已经缺货两礼拜了，生意逃走好多，再不来货，这个月的指标怕是完不成了。

麦可知道下一批货还在公海呢，怎么办，想了想，简上次分的最多。于是给她打电话。

也怪不得简，多年来的性格，她早已经养成只进不出，分货？ 不行。在电话里，反到苦水吐了半个小时。麦可本就和阿姨简谈不来。现在更是忍不住说她"见死不救。"

"吓！我见死不救？ 你当年。。。。。。。。"简在电话里跳起来，翻起了陈年老账，两人电话中不欢而散。

经不住土匪张的不公平待遇，货，礼盒，赠品都优先分给简，销量上去了，奖金也就上去了，其它人岂有不妒忌的。果然。开始了内讧。

话说简多了几家重点商场，渐渐也感觉到前所未有的压力，这些商场，竞争最为激烈，比她以往管的商场不仅背的指标更重，而且促销也更频繁，有土匪张罩着，货与赠品自然不愁了，但是，所有的产出，靠的是销售人员，这却是简的软肋。

B品牌有一支专门做促销销售的促销队，真正云集了B品牌的销售精英，一个顶三，就拿队长来说，那是年年公司的TOP SALES，每个月提成奖金就有一万多，由销售主管凯文管着，平时休息，哪个商场有促销去哪支持，这支促销队一共十来人，全是由当初凯文带进公司，或一手提拔上来的，凯文还真有一套，这些BA个个对他忠心耿耿，随便哪个品牌挖角也是挖不动的。

而凯文，正是被土匪张抽走重点商场的那个。他一看势头不对，二话不说，将促销队的精英全部调入自己管的几家商场，将没有战斗力的"老弱病孕"替换进去。

销售都是看数字的，数字骗不了人，促销的销售目标是公司上层决定的，完成不了，那就是销售主管们的责任，前两天的业绩出来，品牌经理，总监都脸色难看极了，货没问题，商场没问题，那就是人的问题了，简也知道自己连借口都难找，急的一嘴的溃疡。

简找土匪张，土匪张到也干脆，我都将整一促销队都派过来支援了，还想怎么样？难道点名道姓的问凯文要BA？ 这是一个大区经理操心的事么？我说你怎么就扶不起来的阿斗阿？人家凯文能带出好兵，那你都干嘛去了呢？

简不是拉不下脸求凯文，知道求也没用，情急中到也逼出了潜能，将所有参加促销的BA，拉到后场一个一个的骂，骂得灰头土脸后，再拍出厚厚一叠人民币，宣布，从现在起，每个人每天必须完成多少的销售，完成不了，奖金全部没有，并且义务留下来加班直到商场打烊，完成了的，除公司奖金外，到她这来另拿一百元现金奖，超额完成50%的，再加一百元。

第6节：新官上任三把火(4)

重赏之下，BA们果然生猛，丢下平日里死样怪气的作风，对每个驻足的顾客150%的热情。

这样做了几天，居然胜利完成了任务。

简好生得意，原来自己的能力完全不输给别人嘛，土匪张也满意，语气目光更柔和了，一个觉得自己有眼光，一个觉得终于遇到伯乐，两人感情由假做真，迅速升温，开始相伴进出。

而这个团队最没有声音的南希，却在一个周末给土匪张带来了个好消息：

递交辞职报告了。

土匪张暗喜，喜到都忘记假装挽留一下，直接问："什么时候交接？"南希柔柔的说："我都行啊，新人来了，马上就开始吧。"

土匪张欢天喜地招人去了。

凯文私下说南希傻，你走了，她就得意了，为什么要走？要走的是土匪张！

南希还是甜甜的："啊呀，你知道，我也不会跟人家搞脑子，情愿薪水少些，天天这么没事找事，我哪吃的消呀。"

凯文说："有好方向了？"

南希也不否认："嗯。像咱们这样的工作，只要能凑合，多好找啊，有那么点意思，猎头争着给你介绍。"

凯文看着是劝留不住了，叹了口气。

难道就这样被土匪张给瓦解了吗？

花开两朵，各表一枝，优雅张的团队，历经两三个月的考察及对优雅张之前公司的打听，总算是对优雅张彻底放了心。

优雅张为人温和，极负亲和力，和她无论谈什么，她说的最多的就是："你说的对。""嗯。很好，感谢你。""辛苦你了哦。"和土匪张满世界的查岗相反的是，优雅张从不查属下的岗，即使中午12点还没到

办公室，又刚好急找，优雅张也只会电话与你沟通，从来不会问："你现在在哪？""你在做什么？"到了后面，大家甚至会主动跟她谈起公司里的人员八卦，优雅张也总是笑笑的，认真地说："事情都有两面性的，说不定她有自己的苦衷呢。"

刚开始也会有人说她虚伪，被土匪张的手下麦可听见了，马上就说："我怎么就遇不到这样的老板，虚伪？我现在就爱虚伪，总好过天天吃油泼辣子！"

优雅张刚来的这三个月，没有出一个政策，高层的会议中，与土匪张口若悬河，滔滔不绝的不同，第一个月说自己还在学习中，第二个月说自己还在思考中，第三个月在整理思路。酝酿了三个月，第四个月出来的工作计划，也看不出什么大刀阔斧的改革，不过PPT做的很精美，加强了与培训，市场的更多的合作，所以同时在下财年的费用预算中，也向老板有名有目的要了更多的钱。

大老板有这么爽快地批复吗？当然没有，虽说品牌公司花钱如流水，但大老板的KPI考核，可是要考察公司的盈利，收入和支出的。花钱痛不痛快先不说，起码也要让他看到你的项目值不值得投钱。

第7节：新官上任三把火(5)

优雅张花的第一笔钱，便是带团队去日本游，犒劳团队一年来的辛苦，本财年不仅完成公司给的指标，还超额了20%，这种奖励，公司一直都有，大老板自然没意见，只不过一看计划书，居然多出了十几个人，优雅张用很好听的声音解释到："培训部的同事也很辛苦，帮助了我们很多，销售与培训是分不开的，没有她们的全力支持，我们也难以调教出优秀的BA，我想趁这个机会，去深入谈一谈下财年的BA晋升计划。"老板点点头，表示同意："那么，市场部呢？"

"我们下财年会对很多旧的柜台进行翻新，而我们的品牌在日本有很多新柜台，不仅受到欧洲总部的好评，而且对销售的产出也很大，Merchandiser的同事可以趁这个机会去参观一下她们的柜台，比看平面的图纸更有参考呢。"

优雅张一番娓娓的解释，老板在听她重复了第N遍"团队合作性"之后，大笔一挥，签了名。

消息传开，土匪张忍不住对简抱怨："拿公司的钱做人情，戚！收买人心罢了！我最不屑做这样的事情，有本事，拿销量，利润来比！"

简琢磨道："要不咱们也去玩趟？带上我们的培训和市场？"

土匪张立刻翻了个白眼："我们的预算又不是多得没地方花？培训，市场都比我们有钱，凭什么我们请他们去玩啊？市场部花的都是我们一分一厘挣下的，倒应该他们请我们才是！"

土匪张对简虽然嘴巴上这么说，实际心里清楚地很，这一回合，已经输给了那女人。不去旅游，到不是真的心疼钱，钱是公司的，要是能收买的了人心，她何乐而不为，只不过这招人家已经用了，就算拷贝也要拷贝个更好的，方才有效，而且销售经理毕竟不是总监，拉着其它部门的人去旅游，出师无名，也不是那么容易的事。

南希在一个月之后静悄悄的离职了，连最后的告别信也写得很简单，说自己身体不适，回家休养一段时间，感谢大家，保持私人联系

云云。本来土匪张还担心她会在最后一刻告她一状，来个什么骂街的邮件抄送给全公司，现在到是放心了，连交接书都签了爽快，新来接任的主管也到位了，正是以前与自己打天下的业务员周。

周的到来，真正让其它三位主管见识到什么是亲生的什么是继子。周以前是做快速消费品超市分销的，对化妆品的柜台管理和销售执行还是相当的陌生，首先就拿柜台BA来说，个个人精，玩你没商量，嘴甜心苦，上头一脸笑，脚下使袢子，明是一盆火，暗是一把刀，两面三刀，欺上瞒下，周哪里是这些人的对手，柜台上的帐到也好对，顾客交钱都是直接到收银台交给商场的，但是那些赠品，就单百盛一个柜台，周就对了一礼拜，也没对出个头绪来，只得向土匪张求救，土匪张二话没说就到了百盛，手把手的交起来，等到周也学得差不多了，两人发现，坏了，柜台上足足消失了价值30万的赠品小样。

第8节：新官上任三把火(6)

抓过柜长来问，原来也是新任还没超过两礼拜，一问三不知。土匪张知道不妙，亲自一一隔离审问柜上BA。BA们知道少了赠品，自然你推我，我推你。别说威逼，就是利诱也查不出什么，土匪张脑子也转的快，放下跟BA的纠缠，迅速带着周将之前南希的柜台彻底清点了遍，发现每个柜台都有少了的小样。加在一起，过百万。

土匪张恨的牙痒痒，不会叫的狗，咬人啊！南希看着一副老实像，到给老娘玩这一招阴损的。周在一边，吓的大气不敢出一声，是她与南希交接的，柜台少了这么多的赠品，之前交接的时候居然也对不出来。

一时间，无数个念头在土匪张的脑子里转旋：报警？证据呢？柜台小样是按照柜台的订货量来配比，即无任何收据，也无南希签名的签收单，都是直接发往柜台。非卖品价值三十万，按照公司的成本价来算，也不过10来万，也算不上什么大案子，惊动了警察，也就成新闻了，公司追究起来，天王老子也保不了自己，不报警，报告公司？自己也难逃处分。南希阿南希，哄了我痛快签名，原来你是杀人不见血阿！

土匪张算了又算，知道这笔帐，只能自己咬牙抗下，装作什么都没有发生过，瞒过公司才能保全自己。于是她吩咐了周，离开了商场。

柜台做生意不能没赠品，土匪张也变不出小样出来，何况也不是差一点点的数量，当下之急，便是要从哪调一批非卖补给这些柜台，虽不需要补全，起码也要支撑到下一次的大仓补货。

土匪张想来想去，能光明正大的调动大量的货与非卖，只有以促销为借口，而且还要做大型的促销。便立刻去找商场经理谈，拿下最近的促销场地，一边发邮件给市场和品牌经理，申请百盛的促销。

品牌经理到没发话，市场部的不乐意了，你土匪张说做就做啊，有没有根据我们市场计划来啊，土匪张据理力争百盛的战略重要性及销售的憧憬蓝图，一边低三下四的请市场部的人吃饭唱歌，外加每天的下午茶，对市场部经理苏珊更是贴的形影不离。

促销到是如愿的做了，土匪张指挥着周先数出一批赠品支持柜台，剩下的那些赠品只好省着让BA送，上面盯着紧，下面的生意自然难做，再加上这次没有简的"现金奖"，七天的销售做下来，业绩惨不忍睹。

土匪张还算满意，一次销售滑铁卢也算不得什么，先拆了东墙补西墙，擦干净南希留下来的麻烦再说了。

但是麦可和凯文看出了问题，对于一线的销售，他们俩，门清。在现场听到BA们抱怨这次赠品送的苛刻，于是掐指一算，就算出了问题在哪。

一日中饭，品牌经理在电梯口巧遇二人，于是三人一起去吃玛满矿，品牌经理还是蛮喜欢和麦可搭档吃饭的，他能说会道，笑料不断，饭桌上八卦完明星和体育赛事，又转到八卦商场，未了麦克用一惯的口气诉苦自己的柜台赠品货品都不够，而这次百盛的促销做的一般，剩下没销掉的货，要不转到我八百伴来？八百伴过两天又是化妆品节，生意肯定好。

第9节：新官上任三把火(7)

品牌经理一想："剩下的货，是土匪张安排的分配的，她知道八百伴缺货么？没分给你？"

麦可苦着脸，"大家都缺的情况下，我可是最后被满足的。"

品牌经理一皱眉："不能够呀，不是应该按照商场的销量和重要性来优先满足吗？你完成不了，上海的总指标也完成不了，土匪张不可能这么基本的不知道呀。"

凯文说："是呀，我们也跟她说了几次了，邮件也发了N封，总想这是我们销售团队内部的事，也不敢乱抄送给你们这些老大，但是你看看我们手头上几个商场的库存量就知道了，有几个单品都快个位数了，再这么下去，我连陈列的货都没有了。"

品牌经理深明大义，点点头。下午回去就发了封邮件出来，大意是去了八百伴等等一些商场巡柜，发现货品较少，而看库存表，发现百盛，龙之梦等一些商场，库存量过高，所以上次促销剩下的货，都请尽快的转入缺货的商场。

土匪张看到邮件，就知道肯定是麦可和凯文两个人一唱一答，挑起品牌经理出头，土匪张本想以百盛商场规定货品只进不出的借口搪塞，又怕那两个猴精早已搞定了商场那边，反将自己一军，土匪张心里算计了半天，借了周的手机打给麦可："百盛的货，我三天之内便会调给你，赠品呢，没有。我等着你打小报告啊。柜台发生了什么妖蛾子，你也清楚，我乐得公司彻查，大家闹一场，看到底谁清白。"

麦可挂了电话，对凯文笑："这个女人到底心虚，都不敢用自己的手机打给我，怕什么？怕我录音？"

凯文点了支烟："她到是破釜沉舟了。"

麦可："那我们现在怎么办？继续闹大？"

凯文摇了摇头："闹大我们也没有多少胜算，现在上面的风向明摆了就偏向她，这种事情，算上她一个管理不善，交接不到位，未必整

的倒她？"

麦可："好容易抓找她的尾巴，就这么着把她放了？太不甘心乐吧。"

凯文猛吸几口烟，在麦可耳边轻语，如此这般。

土匪张的到来，虽说不平静，但日子还是一样的过，对于大多数没有什么野心的小职员来说，尤是如此。珍妮的职位因为是销售助理，前任经理走的时候，好心的姐妹就提醒她是不是要考虑新的方向，毕竟做的是主子的贴身丫环，又有几个当家的会信任不知根底的前人？珍妮到也不是没心没肺的，只是留恋这里薪水福利，人际关系也相处融洽，做生不如做熟，何况自己也并没有什么非分之想，只要小心翼翼的伺候总归没错。珍妮便积极向土匪张示好，实际上珍妮的工作是帮助整个销售团队做一些琐碎的工作，比如商场对帐，BA工资，订货发货等等，但土匪张却毫不客气的把珍妮当作她的私人助理来用，不要说一些文案的工作，就连有时的中午的订餐，外卖咖啡都使唤珍妮，好在珍妮从来就是乐天派，也没什么抱怨，土匪张更觉理所当然，自己的下属哎，何况态度很客气啊，偶尔也会请珍妮喝个奶茶什么的，又没像那个电影里穿Prada的女魔头，每天大衣与手袋齐飞，扔在助理的办公桌上。

第10节：新官上任三把火(8)

而最近几日，为珍妮打抱不平的人突然多了起来，尤其是麦可，珍妮毕竟职场混了几年，警觉地很，她不想有什么话柄落在麦可那里，传出去就变成"珍妮说："所以口风甚严，面对麦可的抱怨，只会不通不痒的安慰几句："不要生气啦，工作就这样啦。""算啦，没什么好计较的啦。""她就是那样的性格啦，人还是不错的啦，好好沟通啦。"

但是，第二天，麦可就领教到什么是好好沟通了。

西方商厦的客群一直定位在年轻和时尚一族，是属于B品牌定位非常切合的商场，每月的销量一直保持在40万左右，虽然无法和百盛、八百伴等公司旗舰店规模，但也是麦可所辖的重点店铺。为了这个店，无论是前任的凯文还是现任的麦可，可谓是又付出了时间，又出卖了色相，才哄的商厦化妆品部的李主任给个好脸色看。

提起这个商场的李主任，但凡是这个行业里混的，可谓无人不知无人不晓。李主任早年也是销售主管出身，为了一个当时还不怎么知名的品牌能从二楼角落搬到二楼电梯口，提着两笼小笼，从上海一路追商场的台湾人蔡经理去了无锡，又从无锡提了两盒排骨追回上海，伺候台湾人吃了中饭吃晚饭，终于算是落下一个金牌销售的美名。

好汉不提当年勇，苦大出身的李主任是多年的媳妇熬成婆，现在贵为招商主任，那是要在其它品牌的销售身上变本加厉的讨回着血海深仇的。

李主任的青春年华已经奉献给了中国的化妆品启蒙事业了，为了抓住那仅存的一线青春的尾巴，每个品牌孝敬一箱化妆品那是远远不够的。比如，各大品牌新品的媒体发布会，在国内开的基本请不动，香港和东南亚是助理代去。只有法国啊、瑞士啊、希腊啊，才有可能让李主任大架前往。以前做销售那会是坐着20路公交车来的，现在，

宝马已经换了第二辆了。当然，钱财对与一个过四十的女人来说还远不够。权利和欲望才是能平衡她多年被压迫的心理。

"小麦啊，下月一号我们柜台装修，接下来你们的柜台要换到碧欧泉后面，知道了吗？"

麦可经过了与李主任的多年磨合，能让李主任如此和颜悦色的在电话里用祈使句吩咐，已经知道有点不妙，但这一句话还是有如平地一声轰雷般震了震麦可的心脏。当场，麦克的脑袋就嗡的一下了。碧欧泉后面？碧欧泉后面不是商场写字楼的电梯间吗？那里能做柜台？那岂非是把餐馆开在减肥中心旁边嘛。

"李主任，您这不是跟我开玩笑吧，那样我不就等着拿公司的赤膊工资了呀。"

"呵呵，小麦啊，我也是实话和你说，不是我不给你们公司面子，你们新来的那个张经理啊，实在实在是太看的起我了。我一个招商部的小主任也就是给你们做做支持工作的，对于我老大压给我的销售指标也是要靠大家来完成的。你们经理直接找到我们老总，承诺说如果给到门口的位置一个月能做60万。60万？门口的位置就这几个，给了你们60万， 我兰蔻的100万问谁要去？现在想想电梯那里也算的上一个门口的位置了。"

第11节：新官上任三把火(9)

哈哈，土匪张看样子踩到地雷了，这下看样子要找找凯文好好商量一下了，麦克暗自叫好。

凯文能在公司做了这么多年，有一个很重要的原因就是长的帅。

这个社会变化真快，前两年还有"女人靠征服男人来征服世界"一说，到化妆品圈子里就要改成"男人靠征服女人来征服业绩"了。

凯文靠着帅，对外不仅让徐娘半老的李主任一见到他就"我们女生女生"的说话，对内，基本上每个柜台的柜长都以能和凯文单独吃饭为工作目标。每个人都有自己的优势，在化妆品这个母性占据决大多数的行业内，一个长的英俊外加嘴巴甜的小白脸远比一个名校毕业的MBA来的有实用性。凯文自己也常得意，要不是自己英文不咋的，不然坐上销售总监的位置也是有可能的。

凯文收到消息后，第一反映"李主任还是给他面子的，之前的付出没有白费。"

"那么我们就按照上次计划了的，将计就计。"凯文笑。

很快，西方商厦要将柜台移位的事情，整个品牌上下都知道了。麦可只要出现在办公室就哭丧着张脸，跟在土匪张后面。

土匪张也知道这次是李主任从中作梗，面对着麦可天天念经办的"怎么办？"土匪张终于忍无可忍一拍桌子道："你说怎么办？我又不是云南的代理商。再难不成我去找那个脸上的粉底比城墙拐弯厚的女人？她算什么东西？西方商厦是她开的？"

插播一个：云南代理商的故事也是B品牌的传奇，据传这个人是当地的黑社会二哥，所以一直在商场大门口主信道的位置盘横多年，商场要引进兰蔻，兰蔻又指定要大门口主通道的黄金位，要不就不进，商场商议几日，二哥爽快答应了，结果等到兰蔻柜台进驻开张后不出一个月，二哥居然一夜之间，将大门换了个方向，消防通道变成主通道了。

麦可说："可现在就那女人说了算啊，移了位置，原先的业绩肯定完成不了，领导你可要为我做主啊。"

土匪张拿下她的招牌仿钻头箍，理了理头发，慢条丝理的说了句："公司请你来是做什么用的，你把问题扔给我了，我把你的指标降下来了，谁把我指标降一降啊？用用脑子！"

麦可看着火候差不多了，清了清喉咙，把那哭丧的表情收了收，正眼看了土匪张一眼，轻轻吐出几个字："那你给我个尺寸吧。"

土匪张拿头箍的手在听到这句话后停了停，用眼睛扫了麦可一下，口气从原来的生硬慢慢缓和下来，考虑许久，吐出几个字："你看多少能搞的定？"

麦可轻轻的伸出手来在空中做了个手势，随后扔出句话："那是半年前的价码了，而且约的出约不出还是个问题。这两天装修的图纸快下来了，找她的人可不少，她基本上是不大见人的，您要乘早啊。"

第12节：新官上任三把火(10)

土匪张想了想，朝总监房间里看了一下，站起身来走了出去。可是刚走到门口就又退了回来，转过身说："找老大批估计有一段时间，这样吧，你先做个暂借款Payment，我来签，费用以后走BA促销的差旅费吧。"

"老大，这事我想还是您去搞定的比较好，毕竟……"麦可把后面的话留了下来。

"毕竟什么，这种事情还要我出面？那公司要你们做什么？"土匪张当然知道自己出面的结果"去办吧。"

麦可从公司出来第一件事就是给凯文打电话："那女人批了，接下来你来搞定吧。李主任儿子去美国夏令营的钱肯定是够的，多的，咱也可以去马儿代夫夏令营一把。柜台挪到羽西旁边就够给她面子了。"

凯文的算盘打的响，这招挑唆李主任的手法不但给了土匪张好看，还让自己和老李的关系更进一步。花了公司钱，但位置却没有原来的好，公司知道了第一个问罪的不是他凯文也不是麦可，自然是她土匪张兜着了。

麦可开始着手办公司借款流程，邮件也写了，除了土匪张，当然不忘抄送给品牌经理及总监。过了两日，款子也下来了，也没看到有谁的反对邮件，麦可就做主，将钱分了分，该怎么花怎么花了。小酒小肉小美女，麦可狠狠地将前段时间的憋屈出了口气。

可是他忘记了，土匪张到底是土匪，什么是土匪，土匪就是不按照社会行事标准，而用打、砸、抢、烧来掠夺私人财物。

马尔代夫的机票还没来得及买，公司群抄邮件就让他们俩面面相觑，如同抽了根筋。

公司突然决定：西方商厦由于商场装修后的定位和品牌的目标顾客群有冲突，再加上没有谈到满意的位置，经过高层商议决定放弃与西方商厦的合作。西方商厦月底撤柜。

麦可正要冲进土匪张的办公室，被凯文一把抱住拖开了。

"我要找她问清楚，怎么回事！"麦可牙齿咬得咯咯作响。

"摆明了就是她早就想好要放弃这个商场了，因为你提出来行贿李主任，她顺水推舟，等你中了套，花了钱，她才邮件通知出来！"

麦可恨道："我不管，当初这个费用，她是批了的，暂借款上，她也是签了名的！邮件我也发出来了，该抄送的我全都抄送了，她赖也赖不掉的！"

"她肯本不需要赖，因为她从头到尾都没有邮件出来指示你做这件事情，费用方面太好解释了，她原先是打算给你笔钱做备用金，但是最后她决定放弃这家商场，自然这笔备用金就应该收回。我当初就叫你不要急，不要急，等她邮件出来再行动，你就是没听我的，现在被动了。"

"那我们现在改怎么办？"麦可心里的寒意一丝丝升起来。

第13节：新官上任三把火(11)

"现在事情，往大了说，就你是私自挪用公款，未经过公司批准，擅自行贿。"凯文握紧拳头，"可能她早就算计好了一切，所以故意找李主任说要换位置，故意激怒她，我们以为自己是将计就计，却没想到人家早已是黄雀再后。"

麦可本来还抱着希望，听他这样分析，不由说："我这是挖了个坑，把自己给埋了。"

凯文思索了一下："也不是完全没有办法，现在的办法就是破财消灾，这笔钱，自己认了。装做没事人一样，土匪张问你，你就说，没接到她的指示邮件，钱还没给人家送去。说现在撤柜了也好，再恭维她几句。"

"李主任那边，已经花了3万2。"麦可叹了口气："算了。"又试探性的问："我们一人一半？"

凯文苦笑道："你难道不知道我在公司的名声？出了名的被老婆管的，工资卡上缴，报销卡上缴，虽有张信用卡防身，还是老婆的副卡，每笔钱的支出，她都知道的清清楚楚，就怕我在外面怎么样了。我是有心想帮你，我真的是搜刮了全身上下，也凑不出四位数。"

麦可万万想不到他说出这样一番话来，凯文是妻管严到有所耳闻，但也是公司出了名的有钱人，打扮的就像拉了赞助拍青春偶像剧的，一身名牌，手表是宝格丽，车是凌志。这样的人说到钱，就一毛不拔了。主意是他出的，现在出了事，他到把自己洗刷的干干净净。

麦可火了："这么说，你的意思是这三万二我一个人承担了？？"

凯文还是好脾气："我现在是真的没有办法，兄弟，你先拖一拖，再说了。"

拖一拖？怎么拖，财务那边欠的款，到月末报销就自然会将报销的钱扣下冲账，兄弟?什么兄弟？为了三万二，就撕破虚伪的脸皮了。

麦可面无表情，这就是学费。

凯文看着麦可离开，知道在麦可转身的刹那，他们的联盟就此瓦解了。他们就好像赤壁中的孙刘联盟，因为有了共同的敌人，才会走在一起。兄弟？在职场也未必没有，但是绝对不存在麦可和凯文之间，他们之间差距太大，麦可做事冲动，有勇无谋，与他在一起，只会被拖累，惹麻烦上身，所以他坚持不肯出这笔钱，这件事情从头到尾都是麦可出面的，自己已经金蝉脱身，又怎可能承担这同盟失败后的残局。

珍妮与朋友吃完了晚饭，发现手机落在了办公桌上，因为就在街对面，所以折返去取，电梯打开，白天里喧闹的办公室悄然无息，只有前台的灯亮着，珍妮懒的开灯，借着外面的亮光往里走，突然听见有节奏的叭叭打奏声，看见一个人坐在办公桌前，按燃打火机，那簇幽蓝的小火苗跳起，又让它熄掉，再按燃，再熄掉……

第14节：新官上任三把火(12)

珍妮吓了一跳，马上又镇静下来，嗔怒道："麦可，你在干嘛呢？人吓人，吓死人了。"

麦可没有往日的活泼，连头也没抬："没什么。"

珍妮知道他肯定为了西方商厦撤柜的事情，开了灯，走过来拍了拍他的肩膀，一如平日里麦可安慰自己："工作就是为了赚钱糊口，为点破事生气，不值得噢。"

麦可苦笑："是我自己太天真。"

珍妮摸不着头绪，她的职场性格是小白兔，谨慎，小心，尽量避免自己卷入什么风波。麦可的异常让她嗅到一丝危险的信号，她打算还是拿好她的手机离开。

谁知，居然还有这样巧合的事情，土匪张迎面走过来。

珍妮迅速的将手从麦可的肩膀上抽了回来，尴尬万分。她到不担心什么桃色的绯闻，只是土匪张素来与麦可不合，看见麦可下了班还和珍妮单独在一起，只相信眼见为实，自然会起疑心。珍妮一紧张，也不知道怎么解释，土匪张却像没看见她一样，对麦可说："找我什么事？"

麦可向土匪张摊了牌。

土匪张倾听的时候，身子微微前倾，神态祥和，完全没有往日里狰狞的表情，等到麦可言毕，先是长长的叹了口气，只拿出长辈的范儿，低低的诉了许多衷肠：像麦可这般年轻的时候，也是遭遇这样的奸人，遇到那样的困境，当初如何的彷徨，后来如何的从头再来，整个一纯真萝莉张如何成长为土匪张的血泪史。两人感慨着，渐渐天空泛白。

土匪张慈祥的看着麦可："少抽点烟，咱做销售的，身体是本钱，天也亮了。快点回去补个觉，这段日子忙的，肯定女朋友也没时间陪，今天就别进公司了，休息一天，什么都别想，有我呢。"

麦可只觉得一个重担放下来了，迈出公司大门的时候，他甚至有点点后悔，如果早日与土匪张沟通，也不会有后来这么多事情的发生。没有蛮不讲理的人，土匪张是将军，她要打战，自然需要兵，现在他知道，与势均力敌的凯文结盟，还不如向土匪张讲和。毕竟在公司，有个力挺你的领导，比什么都重要，如果领导看你不顺眼，做什么都能挑出错。

在土匪张的指示下，麦可写了报告，这笔钱是在土匪张的许可下，潜规则给了李主任的儿子交了夏令营的费用，目的是为了争取到一个更好的柜台位，出示的发票证据在公司出邮件之前，土匪张回复，准予报销。这个报告上缴到总监那，总监自然跳起来，土匪张解释说，公司高层的邮件出了晚了一步，于情于理，这笔钱也不应该由销售们自己来承担。总监诧异，土匪张如果准予了麦可去找李主任这个关系，为什么后来又放弃这个行动，岂不是明摆着白花钱。土匪张不徐不慢的解释，她的确授意麦可去做这件事情，但是实在没想到麦可的行动如此之快。最后放弃，并不是担心争取不到有利的位置，而是李主任的胃口越来越大，再加上装修后的商场定位，担心会影响业绩。

第15节：新官上任三把火(13)

总监不甘，3万2 毕竟说大不大，说小不小，尤其是这钱扔在水里了，让麦可报了，他如何向上面交待？于是抓住土匪张的话，说："麦可又不是刚毕业的学生，怎么做事情还这么鲁莽，这个责任不应该由公司来买单，而应该他自己承担！"

土匪张将上面的意思告诉了麦可，麦可现在只有两条路：一，辞职。二，赔钱。土匪张用无不痛惜的口气说自己已经尽力了，在总监办公室争取了又争取。末了，疑惑的说，以前凯文五万六万的都没人管，也不知道公司现在怎么回事。

麦可与凯文终于决裂。

在麦可的吵闹和提供的部分证据下，公司开始查凯文的帐，一时间，风言风语，连西方商厦那边也得了线报，说李主任乘这次商场改造，向品牌商们大敲竹杆，单B品牌孝敬的，就有6位数之巨，并说的有眉有目，李主任的宝马车和她阔绰的出手就是她平日里受贿的证据。世道只有趋炎附势，或者落井下石，李主任的对头们乘机将流言越传越难听，李主任也没了平日的神采，甚至被人看到身上有遮不掉的乌青块，猜测是家暴得结果。

这件事情，终于由凯文的辞职而结束。

凯文的辞职信传阅了整个公司：

To Dear zhang:

我曾经对你的到来非常的期待，因为将会有一位经验丰富的职业经理人来带领我们这个拿过公司最佳销售奖的团队。我也会有一位好的导师了。一直期望可以从你的身上学习些什么：学习的方法，工作的方法，与团队的团结协作的方法等等。

但是很遗憾。

我不知道为什么每当新的领导到位的时候，总要以"新官上任三把火"的姿态烧到工作上，为什么不试试去发掘一下现在团队当中人员的

潜力，了解他们的长处，更好的运用好人的资源？从已经离职的南希到我，下一个将会是谁？ 你是不是应该去反思一下你自己的问题在哪里？希望你也要去仔细认真的阅读一下你的JD， 应该不会有任何一条写着让你来打击团队成员的工作积极性，瓦解团队。好的领导人要怎么做，希望在这次震动中国的大地震当中，温总理的领导风格处事方法和个人魅力，能给你带来启发。

我很喜欢我的工作，销售在前线，要承受着很大的压力，我们需要一个稳定的后方支持，无论从物资上还是心理上，我不想花心思去算计和防备自己团队里的人。人的精力是有限的，如果每天工作在岌岌可危的团队里，日日以求自保花出去很多时间在勾心斗角上，试问还能有多少精力可以放在工作上。公司一贯提倡"快乐工作，快乐生活"，可是现在的环境让不只是我还有一些同事都不快乐。我也不想再用每天的有时间，给自己，给别人添麻烦。请考虑我的辞职申请，谢谢。

第16节：新官上任三把火(14)

凯文

凯文离职的那天，完全没有最后一天离开公司的寞落，他的桌子本来就干净，也没什么可打包的，品牌经理打趣道："凯公子真是挥一挥衣袖，不带走一片云彩啊。"凯文笑着说中午请大家吃饭，还大方的去土匪张的办公室邀请。土匪张肿着个眼皮，挤出个似笑非哭的表情，说自己已经约了人，不得不去，顺祝凯文前程似锦。下午众人热热闹闹的吃饭回来，还提了个大大的蓝莓蛋糕，说是下午茶的时候给凯文开个欢送PARTY，而麦可一直巡店未回。

终于下班了，凯文走出了写字楼的大门，没有像往常那样去取车，而沿着南京西路的街道茫然地走了几步，一种前所未有的无限的伤感。繁华的商业区，黄昏中亮起霓虹灯，沿街橱窗中当季的新品，过季的打折，赤红色的OFF%特别惊心，人也是一样的，旧不如新，新人带着背后期待的心，以征服市场的姿态登场，旧人只能低调的黯然退场，汽车的马达与喇叭声，步伐匆匆赶着回家的上班族，像是川流不息的河在他身边流过，虽然已经有好几个猎头主动联系他，推荐的职位公司也不错。但是凯文从心底觉得疲惫，"一朝天子一朝臣"的故事每天都在不同的公司演绎着相同的版本，波诡云谲。在繁华商业区的写字楼里有自己的一间独立的办公室，是所有走入社会的职场打工者的目标，在这条道路上从被骗到欺骗，从被欺到欺凌，没有被淘汰的人便在这些算计中锻炼出一颗坚强的心。

第17节：优雅也是一种力量(1)

（二）

出场人物:

C品牌销售经理： 优雅张

销售主管： 伊岭 苏珊

培训师： 米奇

周二的茶水间，多了一个很大的竹编篮筐，里面满满的放了各式各样的日本零食，北海道产的忌廉巧克力，即食的野菜碎，神户的芝士蛋糕，花花绿绿的可爱包装，一大早就吸引了公司的一帮小女人在叽叽喳喳的瓜分，原来优雅张带着团队从日本回来了。

珍妮坐在电脑前，心里痒痒的也想凑热闹，偷偷瞄了眼土匪张的房间，盘算着要不要去，培训师米奇一蹦三跳的过来，扔给她一包香草奶酪夹心果，自己一边抓着一把骨头小饼干往嘴巴里塞。

米奇是珍妮在这个公司最好的朋友，她喜欢米奇的真，喜欢与不喜欢都写在脸上，这个性格本是最平常不过的，但是在职场中，居然到罕见了起来。

去年公司装修，行政部想出个法子，将空间一分为二，一半是冲击钻热火朝天的施工现场，一半是剩下的人全挤在一起如网吧。做销售的找个借口基本上不见踪影，最苦的是在电脑前做订单报表的珍妮，每天咳嗽，喷嚏，头痛，胸闷，房间里只有两个小小的气窗，空气中全是尘灰弥漫，珍妮只能找出非典时的大棉口罩得过且过，也不是没向销售经理申请回家办公，只是销售经理推给行政部，行政部又推给销售经理，无人理睬，只能忍气吞声。 突然有一天，公司全部上下都收到了一封情真意切，如泣如诉的邮件，不仅抬头写给在家SOHO的大老板，还抄送给远在欧洲的总部，邮件图文并茂的将上海办公室拍成了人间炼狱，凄惨的恳请公司邀请专业的环境监测机构来做空气质量检验。此邮件石破天惊，没多久，HR部门就发了公文，上

海办公室的同事全部回家办公直至装修完毕------这个出头鸟，就是米奇。

珍妮不是不惊讶的，米奇因为做东南大区的培训，一个月到有半个月在外面出差，剩下的那半个月也是有理由不待在办公室的，实际上从装修开始，米奇也因出差一直在外，只到昨天下午才回来，她为什么为大家出头，为大家争取?

如果说在工作中珍妮是委屈自己，逆来顺受。那米奇就是极不愿委屈自己的逆影，两人惺惺相惜，到使枯燥的工作中生出些清新的绿意。

米奇对一个人的好感和恶感也是从来不需要理由，自打土匪张进来第一天，米奇就对她嗤之以鼻，拉人去参观土匪张的打扮就是米奇做出来的事情，所以当凯文走了之后，米奇就对珍妮说，麦可这个傻瓜，土匪张把他给卖了，他还帮人家数钱呢，他以为土匪张真的良心发现对他好啊，还不是想借他的手除掉凯文。珍妮因为是销售助理，3万2的行贿门，是略知一二的，便讲给米奇听。米奇睁大了眼睛，不可思议。从此对土匪张更是敬而远之，跟优雅张到是越走越近。因为两人到有一个共同的爱好，迷信。

优雅张行为低调，个人生活，年龄都是个谜，虽然八卦，也没人好意思去问，到是每个礼拜一便有快递雷打不动的送上一束水灵灵的鲜花，米奇这个小喇叭最早打听出她单身，有个小她多岁的帅哥一路从法国追到上海。

优雅张出国前的工作是在P&G做市场的，深得她台湾老板的真传和器重，本应该有着更远大的前途，却遭遇感情挫折：金牛座的优雅张想当年节俭到工资的一大半存银行，每天抱着存折睡觉，连吃份零食也舍不得，可事事慎密的优雅张，唯独在感情上，幼稚又白痴，一夜间被骗光积蓄，好在爸妈有点家底，骗她说钱讨回来了，以免她想不开，走上极端。失而复得的钱也不心疼了，于是就去了一直想去，却舍不得的法国游学，顺便念了EMBA回来。

优雅张上任后，拿出以前在P&G学到的本领，低调做人，态度好到清洁阿姨差点以为她是个实习生，笑容很有感染力，那可是以前的台湾师傅逼她练出来的"露四齿笑容"。每天还用下午茶的时间，做花式咖啡给大家喝，叫下属要"劳逸结合"。学会休息才能更好的工作。

销售的工作要与公司的几乎所有部门打交道，对外，优雅张的日本之行为她赢得了公司的第一个口碑，对内，优雅张也开始她的"怀柔政策"。销售主管们跟她开会也好，单独汇报也好，优雅张都会很认真地听你讲，诚恳地态度问你的意见，销售主管们见老板这么认同自己，更是恨不得竹筒倒豆子一般说出自己平日里的抱负和想法。即使问到销售数据下滑，优雅张也先会以三个表扬开始，末了才会说出：嗯，这个柜台，这个星期的销量好像有点点问题哦，然后用期待的眼神看着你，让你接下这个话题继续，而你正沉浸在老板刚刚的表扬中，这样丢出来的问题，常常让你羞愧不已，认真地总结，积极的分析，然后保证会改变。优雅张更是点头附和，记下你承诺的话，便于她的下次跟进。也遇到老油条式的人物，会借口：这个礼拜下雨啦，商场没有客流量啦，优雅张才会微微皱皱眉，对你说：嗯，没错，天气的是很糟糕，客流量的确会影响商场的销售，可是，为什么，我们不仅仅是销量的下滑，连在一楼的销售排名也下降了呢？比如你看兰蔻哦，这个?拜的销量也比上个礼拜下滑10%，可是，我们却是18%哎，而且哦，人家还是销售排名第一，为什么我们上周第五的排名没有保住而下滑到第八呢？表情还是和善的，语气还是温柔的，但是渐渐的，江湖多年的销售主管们，没一个敢小瞧了她。

第18节：优雅也是一种力量(2)

销售的工作不好做，销售经理的工作更不好做，优雅张把手头的活刚理顺，七七八八的各种邮件就已CPI增长的势头充斥满收件箱，优雅张处理邮件有个习惯，分完类后，先是仔细的看上级领导的邮件，再是思索的看自己部门的邮件，最后才是一目十行的对付各种抄送，很快，优雅张就嗅到她下面的两个主管，有水火不容之势。

做为同一团队的销售主管，大多面和心不和，虽然大家管的区域不同，但是很容易为争取公司的资源而你争我斗，苏珊和伊岭都是资深的销售主管了，实力相当，势力均衡，所以好像两只斗鸡，时时刻刻你盯着我，我盯着你，就怕对方比自己多分了些好卖的货，多拿了赠品，市场部多给了促销的安排以至于最终月底比自己多拿了奖金。也难怪，苏珊和伊岭手中掌握了上海地区三分之二的销量，商场关系搞得定，管BA也是有一套，也算是不可多得的销售人才，两人都知道自己的能力，所以持宠而骄，前任的销售经理选择安抚，像个老好人周旋在两人之中。

这日销售例会，隔壁会议室土匪张的训斥声都穿越了玻璃，而这边也应该由优雅张回顾一下上周上月，展望一下未来，优雅张又是以"大家辛苦了"开始，把话语权交给了众人，而下属们也应付着两句不痛不痒的话，诉说着自己的辛劳，这人讲昨夜某商场进柜，一宿没睡，那人说跟商场对上个月特卖的帐，因为数字不对，足足查了一夜的单据。忙忙忙，大家都忙的加班加点，热火朝天。优雅张点点头："嗯，大家的工作的确排的很满，所以这两天我做了个本财年的工作计划，可以看出我们工作量的确超过了我们的正常工作时间，所以确实要有人来分担我们的一些工作，而本财年的重点区域，除了上海，还有浙江的杭州和江苏的南京，我也要将很多时间放入这两个城市，所以公司已经同意，会设立一个上海区域的销售经理。"

几位主管你看看我，我看看你，有人心中不爽，觉得职位无形中又暗降，有人窃喜认为是机会。苏珊问："这位区域经理什么时候能到位呢？"优雅张说："嗯，公司已将这个职位的预算给到了，HR部门会去找人，而我跟公司说，我们现在的几位主管不仅非常有经验，而且对公司的运作也非常熟悉，更重要的是，在公司工作，大家看重的不仅仅是薪酬福利，还有晋升的空间，所以。。。。。。"优雅张环看每个人，微笑着停顿下："大家要努力哦！"

散会后，每个人都有各自的打算，苏珊和伊岭更是一个香烟一根接一根的抽，一个咬手指头，伊岭咬着咬着，基本计划好了自己的行动方案，从此加入优雅张和米奇的中饭队伍，开始她脑力和体力结合的技术活----拍马屁，比如有天米奇跟优雅张说新闸路有家生煎馒头不错，优雅张被米奇形容的也食指大动，伊岭居然在二十分钟后就送上了，说是自己老娘正好路过新闸路，就顺路带过来了给大家吃个生煎下午茶。再比如，伊岭赞自己爸爸烧菜手艺好，为了证明，每日的中饭都可以吃到伊岭家的爱心菜，甚至连米奇都开始沾光，有天随口说H2O这次做赠品包包好看，隔天伊岭就帮她弄了一个----举不胜举。

第19节：优雅也是一种力量(3)

优雅张对伊岭做的一切好像熟视无睹又心安理得，对伊岭的态度也若即若离，伊岭实在猜不透她心里到底怎么想，几次旁敲侧击优雅张对她的工作的意见，优雅张都会笑咪咪的说，很好啊，然后再若有所思的指出一些需要改进的问题，几次三番的下来，伊岭发现，只要优雅张不想说的，你问是问不出个所以然出来的，优雅张实在是打太极的高手，遇到关键问题就好像那些明星回答狗仔对绯闻，永远答非所问。

苏珊是个实力派，对伊岭的马屁行为实在不屑，其实说实在的，大家都知道拍马屁的重要性，不过苏珊也算是做销售的异类了，对下属对商场，苏珊搞的定，偏偏一旦对自己的直属老板，苏珊就会莫名的紧张，不知道该说什么话才是得体的，其实职场中的很多人都跟苏珊一样，工作能力很强，交际能力很弱，最头痛与自己老板沟通的，觉得距离不好把握，友谊不好建立，遇到和老板一起吃饭，再美味的佳肴也变成味同嚼蜡。苏珊第一次跟优雅张吃饭的时候，苏珊想着要说些轻松的话题不使两人冷场，结果想来想去也想不出什么好说的，憋了半天，脱口就问："我家宝宝今年要上上学了，你的孩子也应该快了吧？"优雅张微微一笑说："噢。我还没结婚呢。"一下子就将苏珊窘成大红脸，好在优雅张没事一样，接过话题，说："现在小孩教育很难呢，上个小学也要托关系找人，要不也难上好学校噢。"苏珊说，是阿是啊，结果两人一顿饭谈的全是妈妈经，吃完回到办公室苏珊才猛然醒悟过来，像优雅张这样的单身女性再喜欢小孩子，恐怕也对什么学校阿，兴趣班是不感兴趣的，自己怎么一说就没完了，于是深深懊悔。所以马屁这条路苏珊也不是说真的清高不想走，但是知道自己实在无法做到像伊岭那样肉麻，所以干脆将精力都放在工作上，要用自己的实力向老板证明，自己的确是可以为他分担实质工作的，而不是只会说不会做。

苏珊对自己还是有着清晰的判断的，伊岭的最大优势是浸沥化妆品零售业十几年，从当初的美容顾问到现在的销售主管，她的优势就是在经验上，而自己是从普通办公室文员启蒙的，自己对销售的嗅觉没有伊岭那么敏感，但是胜在分析数据，统计和做计划上，要让优雅张升自己的职，首先，要知道优雅张需要什么样的区域经理，她对这个职位的要求是怎样，这点是这场较量输赢的关键。

苏珊的细心留意下，发现优雅张对开新店并没有很大的热情，甚至对大型的促销也没有额外的争取，苏珊判断，优雅张没有扩大地盘的战略，而是将主要精力放在提高每单位的产量上，增长单店业绩便是苏珊工作的重点，摸清楚优雅张的思路后，苏珊有两个大的主题调整：一：货品管理。1）做到货损最低，除了例行盘点外，苏珊对柜台上的每个BA都要求她们上班必须点货，若有少货，由交接的班的BA分赔。2）TESTER试用装，按照客流量来更新，而不是按照公司一刀切，半个月给柜台补一次。以至于有些试用装早就见底，有些却被BA用空瓶子灌回家用。3）严格控制库存量，C品牌的操作流程是由柜长负责订货，但是有时候柜长们可能会对一些新品的销量判断不准，不敢过多下单，已至于没有等到下批订货， 柜台就无货可卖了，而公司又有个安全库存的考核，柜台上的库存不能超过一个总额，一旦有产品积压，就会影响到订其它的货品。苏珊将柜长津贴与订货挂上了钩，所以不得不逼着柜长带领BA自己去合理的控制。二：BA管理。提高BA的综合素质，以前BA被顾客投诉，送些礼搞定商场楼管就摆平了，所以有持无恐，苏珊现在是绝对不允许出现冷漠或欺客现象，只要被有效投诉，一律开除。另外，除了培训部的定期考核外，苏珊每个月都会对BA进行产品知识点的考核，平日的柜台行为也计入考核中，好必奖，坏必罚。这个被BA称作"整风运动"的管理，的确有了明显效果------虽然一开始苏珊这边的BA流动率大过其它主管，但是留下的BA出类拔萃。

第20节：优雅也是一种力量(4)

显然，优雅张对苏珊的改革是看在心里的，并建议苏珊将柜台的管理的一些经验和建议写成报告交给她，苏珊心中暗自得意，回家做了WORD的报告还嫌不够完美，又折腾个PPT版本，为了做到美轮美奂，还软硬兼施拉着老公半夜奋战，极力想做到一鸣惊人，作业交上去后，优雅张果然赞许有嘉。

苏珊开始庆幸自己有了个好领导，不给自己束缚，又给自己绝对的信任，不再需要向以前那样小心翼翼的去猜测揣摩老大的心思，而可以将更多的精力放在生意上，苏珊甚至从心里感激把优雅张招进来的总监和HR，觉得他们的确有专业的眼光。可以说，苏珊从心里上是诚服了优雅张，士为知己者死，在工作中，你在事业中找到成就感，连加班都充满了动力。

而伊岭没有太大的动静，她冷眼看着苏珊的风风火火，以不变应万变，只在优雅张身上狠下功夫。伊岭当年不过职校毕业，靠着姣好的肌肤容貌，考空姐体能没过关，进了一线化妆品柜台做销售，用了5年才完成营业员到柜长的升级，又用了5年才从柜长到销售主管，捱，是伊岭的秘诀，别人沉不住气，跳槽或者辞职，但伊岭捱的住，她一步一步像海绵吸水般的掌权，所以她的气焰是绵里藏针，深藏不露，修炼出阴沉的内敛。

一时间，公司这出折子戏的主角变成了优雅张的团队，有人戏说可以开赌局，看看苏珊和伊岭的赔率各是多少。当然剩下的两位主管也不能小看，黑马年年都有，冷门也随时会爆出。

公司的销售经理们都会抱怨自己的工作难度大，因为他们必须同时关注完成销售指标、制定战略和管理销售队伍几方面。土匪张就是时刻绷着一根筋，对销售的数字很敏感，出现波动就好像股市里的新股民那样草木皆兵，制定战略是赤裸裸的扩张，不断开新店，占据销售点，不断做促销，促进单店业绩的上升，而管理销售队伍方面，新

招的几位主管也到位，都跟土匪张一个性格刻划出来的，感觉好像天天热火朝天的撸起袖子去市场抢钱。

而优雅张对销售的波动似乎并没有那么的敏感，也没有像土匪张那样将销售主管们都赶到一线人盯人战术，战略方面非常保守，对待开新店举步不前，促销也是些花钱少的贴柜促销，大型的场外促销优雅张居然只做全年两场。

若拿两人相比，从动作上来。优雅张不如土匪张的风头正健。

但是优雅张对自己心里步骤很清楚：最重要的任务，也是很多从业务员起家的销售经理们最薄弱的环节--－就是如何教导并培养销售团队。

譬如土匪张，她与伊岭一样，都是从业务员升上来的，她们本身很优秀，有自己摸索出来的一套销售技巧，但是往往这种出身的人有着几个很难突破的缺点，一是，多疑，她们疑心自己的属下对自己的忠诚度，她们从心底深藏着自卑，担心别人不服她，她们从底层走上来，很清楚下面对上司的阴奉阳违。二是，事物巨细，都以身代劳，不肯放权。尽管他们已经有了一个团队，但并没有给团队的每个人合理分工，由于习惯驱使，他们最不愿意看到有下属超越自己，他们习惯了自己去亲历亲为每件事情，同时又对下属的"不作为"心生不满，他们不原意向别人畅露心扉，导致下属常常要揣测去做事，缺乏有效的沟通是他们常挂在嘴巴上说的，但是他们并不认为问题出在自己身上。

第21节：优雅也是一种力量(5)

所以在优雅张的心中，如果将伊岭提升为上海的区域销售经理，可以说，好似又一个土匪张上台，可能是明智之举，也可能铸成大错--一一个刚刚带团的新销售经理，要么他就着手大换血，建立一支自己信的过的新团队，要么他对原先的队伍会严格控制。因为她认为自己需要帮助和刺激下面的销售人员，但事实上这样做只会导致销售队伍过分依赖、产生不满甚至是敌对的情绪，对上面的老板来说，这并不是一件好事情，在老板的运筹帷幄中，每个人只是机器上的一颗标准型号的螺丝钉，缺了一个，立刻有同型号的替换品，而不是不可缺的。

苏珊的确是个好人选，业绩过得去，虽然不是太拔尖，胜在稳定，关键是她很聪明，很快就知道自己心里怎么想的，属于上司要什么，她就能给什么。但是优雅张心里很清楚，公司已经否决了她。

在工作中，常常遇到一些人，和苏珊一样，有能力，对公司忠诚，一心做好工作，因为人总是愿意找到自己的价值，获得成就感，但是往往欠缺机遇，很多人由此会非常受打击，觉得社会的不公平，命运的不公平，甚至会迁怒于别人，但是，你有没有冷静下来考虑过下一步怎么走?

跳槽是一种选择，但是不要只在平行线上进行。

古人说的好，天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。民间又说"好事多磨"，在遇到不得志，不公平的待遇时，你，能够冷静下来么?

公司对区域销售经理这个职位有更高的期望，觉得苏珊的能力还不够。优雅张已经不能够改变公司的决策，只能去执行-----每个公司，每个职位的人身上都会发生不是你争取就能改变的事情，好像最近的财经新闻，东航与新航都很积极想与对方联姻，却遭受到绝大多数股东的反对。事情就此搁置。虽然东航有足够的理由，有足够的证

明表示自己与新航联姻后的种种"好处。"如提高盈利等等，但是否决还是否决了，这个也并不是管理层能够改变的。她担心苏珊不能够明白这点，或疑心是优雅张的主意。对于优雅张来说，她并不希望苏珊走人，她知道苏珊的能力，也需要用她。

于是，优雅张在一个傍晚，约了苏珊吃晚饭。

优雅张给苏珊点了杯红酒，笑意盈盈："本来不应该约你吃晚饭，把小朋友跟妈妈晚上相处的时间都剥夺了。只是中饭时间太匆匆，许多话来不及说，想着晚上能够畅谈一下，所以今天我来请客。"

将菜单递给苏珊："听说你很喜欢这家餐厅，经常来吃。今天晚上你作主。"

她们俩说了很多话，从鸳鸯滑蛋炒虾球的做法，到优雅张每周收到的奥斯曼玫瑰和腊菊花，女人的轨迹总是从风花雪月到油盐酱醋，才发现完全不同的两个人，也能聊出志同道合的。说到高兴处，两人喝光了整一瓶红酒，带着微醉，优雅张说："其实我的理想，完全不是做什么女强人，我只想开家店，要是那种很小很小的咖啡店，不用请店员，我每天睡到自然醒，店铺里有我喜欢的音乐，还有我自己做出来的甜点，每天的价格，我用口红写在玻璃上。。。。。。"优雅张的眼神里都是星光，苏珊吃吃的笑："我的理想是赚很多的钱，有了钱就能给儿子最好的，可以上最好的学校，买昂贵的玩具，带他去他想去的地方。"优雅张摇摇头："赚很多的钱，就要付出很多的时间，没有时间，你就陪不了儿子，又有什么意思。"

第22节：优雅也是一种力量(6)

苏珊无奈："所以这个就是现代人的怪圈，我们走不出，看不透。"

优雅张认真地说："现在有很多小孩子，因为大人为了给他们创造出更好，最好的生活环境，而忽略了陪伴孩子的时间，以为学校教育就是给到孩子的最好教育，等到有一天，孩子变成了无所事事的啃老族，草莓族，方才醒悟。给予物质而不是成长的陪伴，才是现在很多家庭的教育失败吧。"

苏珊说："可我也不愿意为了孩子而放弃自己的事业，我更愿意两者兼顾，两全其美。"

"两者兼顾，也就是要各占用你一半的精力，所以现在越来越多的公司还是骨子里歧视女性，尤其是已婚已育的女性，更愿意去聘请一个男性管理者。"

苏珊有点惊觉："公司也是这样看待我的吗？认为我只用了一半的精力在工作上？"

优雅张："我觉得没有，从你的前两年KPI来看，你是一个完全合格的销售主管。但是，你也知道，任何一个公司，在管理和薪酬福利方面都有着不合理的地方，尤其对大的公司来说，好像一个大家族，要去考虑的事情太多，谁也不会留意哪房的媳妇买了件新衣服还是几年没换新裙子了。公司只会考虑这个位子最合适的人选和你最适合什么样的职位。将效率发挥最大化。。。。。。"

苏珊默默的听着，将面前的那份花生冰沙已经拨成了花生糊，却全然没有胃口再吃下，她甚至实在忍不住地打断优雅张的话："公司不会升我做区域经理，是么？"

"做区域经理是为了什么呢？苏珊？你告诉我，你的理想是赚更多的钱，改善儿子的生活。区域经理的薪金与你现在相差的并不是很

多，起码没有多到改变你目前生活，然而你却要付出比现在多更多的时间，需要的付出与收入是不成正比的。"

"我不仅仅是为了钱，我有我的追求。"苏珊心里像黄梅季的天气，她更觉得委屈。自己的努力，自己的做为，难道就没有人看得见吗?

优雅张想了一想，回答道："小时候，家里人送我去我学芭蕾，结果我很喜欢那个教我的芭蕾舞老师，为了引起她的注意，我很用功，吃了很多苦，但是那个老师始终没有对我有一句表扬，终于有一天，我很伤心，拒绝再去上课，学了一年的芭蕾舞就这样放弃了。"

优雅张很认真地看着苏珊，诚恳地说："苏珊，你现在很努力的工作，想听公司得到肯定，表扬，赞美，而这种肯定，在你心中，是通过升职来表现的，没有了这次的升职，你觉得伤心，遭受了打击，如果因为这个而心灰意冷甚至离开公司，你和当年学芭蕾的我，有什么区别呢?

我们身边有太多的人，能力到了，升职的机会还没有到，一时心急，为急于求成而跳槽。如果，你有了更好的发展，我支持你，但是什么是更好的发展呢？难道只是为了经理这个职位吗？20年后的我，会觉得当年为了老师练舞，又为了得不到她的注意而放弃觉得可笑，5年后的你呢？会不会后悔为了一次的升职机会而做出什么冲动的举动？你不仅仅为了钱，你是为了事业的追求，难道这个追求只是在经理这个头衔上吗？"

第23节：优雅也是一种力量(7)

"是。"苏珊很执着。

优雅张细心的为苏珊倒了杯热茶，趁着倒茶的空隙，想了想，才道："我相信以你的能力和行业经验，今天只要告知猎头一句，明日便会有好几个公司的面试机会。苏珊，有用到我的地方，你尽管开口，擦亮眼睛，不要被一些公司表面的许诺所蒙蔽，很多人跳槽后才发现自己走了错路，新公司的头衔可能比现在高，因为公司都一个共同点：急于求成，不愿意培养人，只愿意在市场上去找现成能用的人。而成熟如你，应该更看重的是发展，晋升的空间。频繁跳槽也不一定适合你经验的累积与沉淀。"

优雅张的这番话，在苏珊看来，即是敞开心扉也软硬兼施。她沉默了半晌，终究还是忍不住："为什么？为什么公司要否决我？我想知道，我到底欠缺在哪里？"

优雅张："如果公司要挑剔一个员工，可以找出很多理由来否定她，哪怕你毕业于哈佛商学院，也可以说你的员工成本太高。否决你，还不如说，现阶段，公司根本没有考虑过你。如果非要找出归根结底，你所欠不过是两个字：机遇。"

苏珊看着优雅张，心里又一点一点重新恢复对她的信任和好感，却又突然想到之前会议上，优雅张无限暗示的话语："嗯，公司已将这个职位的预算给到了，HR部门会去找人，而我跟公司说，我们现在的几位主管不仅非常有经验，而且对公司的运作也非常熟悉，更重要的是，在公司工作，大家看重的不仅仅是薪酬福利，还有晋升的空间，所以。。。。。。"

原来她明明知道公司另外找人，却给他们这些销售主管吃空心汤团？

苏珊带着赌气，直接了当的问优雅张。

优雅张："因为我与别人的不同在于：我不喜欢大开杀戒的去换血，我更愿意相信之前的老员工，你们有经验，对公司运作也最熟悉，我没有理由去找个都不熟悉的人花心思和心血去重新培养，公司给出的指令，我没有办法口头去苍白的反驳，我更希望你们能拿出实质性的工作内容让我与公司去争取，如果当初我直接了当的告诉你们，公司从外面找个区域经理来，试想一个月之后，我收到的会是你那么棒的的工作报告还是辞职报告？苏珊，你说，是不是？"

伊岭也很快收到消息，她和苏珊都没戏，公司另招空降兵。

伊岭的反应到没有苏珊那么大，对她来说，只要不是她们这拨人中的一个就行，她谁也不服。至于外面的，没法子，谁叫俗话说的好：外来的和尚好念经呢。

她知道凭自己的学历和背景，在海龟多如牛毛的公司，又能升多高？走多远？所以她比苏珊更实际，

钱财是最重要的，其它都是扯谈。她守着自己的一亩三分田，守瓜亦是偷瓜人。

第24节：优雅也是一种力量(8)

伊岭早在做BA的时候，三产便是柜台的小样和顾客的积分。大品牌非常重视培养顾客的忠诚度，只要初次购买的客人，都会积极邀请你加入会员俱乐部，可有几个BA积极招呼客人填资料入会？加上这些年各家商户有用的没用的卡送一堆，消费者们早就对积分，会员卡审美疲劳，很多人偶尔买上点什么，也懒得花时间填表，还要泄露自家的信息，这却便宜了BA，积少成多。一年半载下来，钻石卡是轻而易举的，积分换的礼品也价值上千。这还算不得什么，从柜台倒卖小样更是心照不宣，有的BA甚至这样的黑钱远超过自己底薪+提成的收入。这个见不得光的产业从收购到贩卖更是一条龙服务，专门有人打扮成阔客模样在柜台，BA也正大光明的将小样装在SHOPPING BAG里交给她们。虽然每个品牌最痛恨的就是BA贩卖小样，一旦发现，绝无可赦，甚至在某品牌在监控录像中发现BA偷窃小样而将她扭送之派出所，轰动一时，也绝不了后人的铤而走险。

10年的路，让伊岭对这个行业所有潜规则也好，见不得光的秘密也好都烂熟于心，熬到手头上有若干家商厦柜台的销售主管后，伊岭更是胆大心细，休说小样，连TESTER也不放过。试用装的爽肤水用量很大，伊岭柜台的爽肤水瓶子里通通全是纯净水，每个月倒卖的钱，究竟有多少，没人知道，但是凭伊岭的正常收入，怎可能供的起静安区的两套豪宅？不过伊岭低调的很，绝不露富是她的原则。

伊岭捞了那么多的东西，难道在淘宝开店？这是事发后，培训师米奇的好奇。

伊岭的售后点，不在淘宝，而是另有神秘渠道。

各大小城市的水货店，便是中国的进口化妆品市场畸形的产物。时至今日，消费者对化妆品的价格了然于心，别说国内国外的差价，依靠互联网的发达，连亚洲各家免税店的价格都由高至低排出个排行榜，还月月更新。而很多人想破脑袋也想不通的是，为什么国内的品

牌商非要将一瓶小小护肤品的价格与国外拉开50%的差价？非要将护肤品卖成奢侈品的价格？实际上除去进口的各项税费及检验费，差价控制在20%以内绝对可行，但是各家就是互相比拼与制约，降价好似让她们养的富家千金掉价变成了丫鬟，而情愿将其中的差价，另行采购一些华而不实的赠品配送，于是化妆品公司的Trade Marketing也变态的沦落成天天想着给销售配什么赠品，变身采购跑义乌，甚至成立小工厂专门为公司旗下各品牌生产化妆包，拎包等。

水货店就实惠了，基本上你能够以柜台70%左右的价格买到。而水货店的进货渠道呢？难道真的肩挑担扛从香港那边过来的？不，其实有很多的货源，根本就是来自国内。所以你在水货店基本上能找齐全各品牌的小样不奇怪，找到没有外壳包装的试用品更别奇怪，连赠品的化妆包，太阳伞，浴巾都有卖。只有你想不到，没有你找不到。

第25节：优雅也是一种力量(9)

伊岭就是这些水货店货品源头的批发商。

她量大价廉质优，但一定现钱交易，款到发货。其它都有的商量，就这点寸步不让，她太了解从商的人拖欠货款的本事了，又因为她小心使得万年船，不敢在上海周边供货，只供到西南，西北的省份去，难不成为了一笔笔的拖欠还飞过去讨债？所以伊岭生意做得不算大，但胜在稳妥二字。

各省份的代理商，当然也不是吃素的，以前就水货问题找公司的分销渠道同事耿耿于怀过，答复是，水货也是打开市场知名度的一种通路，毕竟它的销量与我们相比，市场份额还是小到有限，完全不会影响到你的销售。禁止是不可能的，上至万元的手表，包包下至护肤品，水货的通路是随便哪家神通广大的公司也堵不住的，所以你就过好自己的日子，管好自己的生意得了。可是，最近在重庆的代理商格外发现，自己柜台订不到的试用装，水货店有，自己柜台一支难求的小样，水货店多着呢，眼看着自己的生意受到影响，当然坐不住了，几天一个电话的打给公司分销销售主管，质问：格老子，我订不到的试用装，小样怎么都跑到水货店去了？

分销的销售主管乔治本来接到这种电话，也不会当回事情，搪塞下也就完了，但是重庆这家代理商是他同学，重庆的这个点，实际上也是他入股的"老鼠仓"。几次三番的下来，终于坐不住了，找了个理由就飞到重庆，解放碑，沙坪坝溜了一圈，外行看热闹，内行看门道，他将水货店里自家品牌的试用装及小样的瓶底一翻，研究下代码，心里就有数了-----公司里的人倒卖小样。

进口护肤品的瓶身一般都有数字和字母组成的代码，代表着生产日期，通常都让消费者恨着呢，你说一生产日期大方往上一印不就得了，弄得跟克可勃情报传送一样，想知道是不是过期货还得像达芬奇密码破译。而这个代码不仅仅能够看出生产日期，更是品牌公司控制

货品及小样流向的一种手段：难道就咱国人倒卖小样阿？有利益的事情谁不做，老外也鬼精着呢，发往不同国家的代码都不一样，比如，如果在中国市场上发现大批量的应该出现在日本市场上的货，那么就说明有问题了，查起来也不至于大海捞针，所谓日防夜防，家贼难防，也就是为什么在香港非专柜渠道出现的一些货品，不惜大动干戈的费力将货品瓶上的代码刮去，到不是因为过期品，大部分主要原因是不想让有心人知道这批货的来源。

知道公司有人倒卖小样，乔治也没什么办法，公司上下人等若干，天知道谁干的，谁又是清白的，打算安抚下老同学就好，顶多想点别的对策，毕竟这里的生意，关系到自己的荷包。可事情就有那么凑巧，偏偏让他眼尖，看到一个特别的三件套小样，放在印有品牌LOGO的密封塑胶袋中，这个三件套的小样都是品牌的明星产品，就来了一千套，当时他看到了就说好，品牌经理半开玩笑说你们的经销商就别想了，别的自营柜还挨不到呢，特意拨出来给上海外场促销用的。现在到好，促销到重庆水货店来了。

第26节：优雅也是一种力量(10)

乔治不动声色，假装对这小样挺有兴趣，问贴着假睫毛，化着熊猫眼妆的店员："有多少套啊？我要50份送客户呢？有么？能给个团购价不？"

正在神游的店员一听，立马像打了鸡血一样精神抖擞，大户啊！殷勤的接上来："有，有，别说50套，100套都有。"

乔治明白了，这样的数字，绝对不是BA级别的弄得出来的。上海能有这权力的，目标很快就能锁定几人身上。

多年江湖经验的乔治明白，虽然被自己揪到了老鼠尾巴，也不能顺藤摸瓜摸到了老虎腿上，这可不是好玩的，所以他根本就没打算发扬宋慈的断案精神认真查下去，但也不能便宜了这只老鼠。信手拈来从古至今，杀人不见血的一招----------流言蜚语。

传播速度毋庸置疑，品牌经理有点怒，总监说，多大点事啊？谁家没耗子？还不见得真怎么着了，年年捕风捉影的事也不少，要是都信，都是事实，公司干脆成立个廉政小署得了，便让优雅张去调查。

优雅张表面没发作，心里是动了气，她是个要姿态，要职业口碑的人，坠儿偷了虾须镯，晴雯还觉得脸上无光呢，更何况优雅张？

且总监事后也跟邢夫人一样，密封了件东西给自己，正是罪证三件套的小样。

优雅张把自己关在房间里想了一下午，其它都是次要的，总监没将小样拿出来挑明，意思在清楚不过，要暗中调查，不可学凤姐抄检大观园，走露了风声。

实情不难查明，抓不到的是证据，赠品都是按照销量来配比，销售主管能保证销售任务的完成，还能将这些小样倒卖出去，也真正是个人才，而这些东西毕竟是非卖，没有销售凭证，难不成真跟廉政公署一样，请手下喝咖啡，录口供不成？

优雅张冥思苦想，布局，放饵，等鼠，出洞。

而伊岭这两天有点心乱，特意还去杭州灵隐寺烧了平安香，多年的经验告诉她，公司如果乱吵乱搜一阵，到也没什么，她手脚做的很干净，是不怕的。现在雷声大，雨又半天不见下，心里反到没底，更主要是优雅张每天平静的跟没事人似的，以前出了这种谣言，做经理的怎么说也会在例会上警告大家两句。伊岭这时更加感慨优雅张销售方面能力有限，人心方面，算不透她。

伊岭只好憋了小半年，将私藏的小样扣而不卖，家里都快成仓库了，最重要的是，有命买没命住的豪宅还在供着呢，拖拖拉拉也这么久了，伊岭终于决定给老朋友们打电话销货了。

而这小半年中，也差点没把优雅张给折磨到失态，优雅张的第一步，是密切关注伊岭柜台上的一举一动，她和苏珊算出，伊岭每个月差不多是私吞了柜台赠品的20%左右，如果因为风声紧，伊岭不敢再私扣这20%，那么柜台一定就会多出来，但是，伊岭很细心，她还是按照往常一样，严格控制了柜台的小样数量。

第27节：优雅也是一种力量(11)

第二步，优雅张居然找了私家侦探去查她，所以对伊岭的财务状况了解得七七八八，不过随着她对伊岭的深入调查，意外地发现，对外极其争强好胜的伊岭，居然有非常令人讶异的一个家庭和财务状况，伊岭每月的灰色收入全部在供两套房子和儿子读书。而全家四口人租住在一个二居室的老公房中，老公成日与一帮差头司机混迹于棋牌室中，拿最低生活保障。婆婆拿每月一千的退休金，全家人的开销基本依靠伊岭的工资，而伊岭的三张信用卡永远在现金透支状态。

伊岭有这样的家累，也是优雅张始料未及的，出于女人本性的同情与怜悯，她在总监那一拖再拖，甚至盘算能如何将这场风波平息，非常希望伊岭能够就此收手。

可是当私家侦探给她送来伊岭中铁快运的送货单，优雅张终于下定决心。将所有收集到的信息交给了总监。并且忧伤的表态，我恨铁不成钢也好，怒其不争也好，事已如此，我不想再管，也不能再管，按道理，这原本就是HR部门来调查，而不是我，她的直属上司。

总监端然无声的抽烟，良久，终于开口："我之所以没有惊动他人，就是不愿意也不想这件事情闹大，影响我们这个团体。我一直很宽容的对待每一名成员，尤其是销售团队，他们承受着最大的压力为公司创造财富与盈利，我甚至能在别的方面偏向他们。可是这次伊岭所犯的错误，是最不可饶恕的，她是在犯罪。"总监起身，将未吸完的香烟在烟缸里拧了又拧，低声而又肯定道："让她全身而退吧。"

优雅张没有想到皮球又踢回自己这里。

她在恍惚中拿起外套走出办公室，回到自己的公寓，电梯里的灯光白的有些晃眼，走道里遇到阿姨正在清扫，一下一下的声音划破寂静，掏出门卡和钥匙开了门，将背包丢在门口的鞋架上，便直接进了浴室，立即浴缸放水，把自己泡进去，一个恍惚便睡了。醒来时，水已微凉，才清醒些。她给伊岭打了电话，拨到一半又挂断。

终究还是要公事公办。

伊岭踏进优雅张的办公室的霎那，突然敏锐的察觉到了什么。落座后，优雅张给她倒了杯咖啡，伊岭将咖啡放在桌边，一眼瞥见旁边的透明文件夹里中铁快运的货单复印件，上面是最熟悉的自己的签名。什么都明白了。

伊岭奇快的冷静下来，看着优雅张。

优雅张到不知道说什么好了。叹了口气："伊岭，昨天晚上，总监打电话找我，让我回趟办公室，交给了我这个。"优雅张将文件夹递给了伊岭。

伊岭咬着唇不答话，微露的牙齿咬着下唇直到殷红，优雅张突然觉得喉头发紧，心里说不出的滋味，她默默的在心中暗骂总监，但是不得不硬着头皮继续：

第28节：优雅也是一种力量(12)

"你有什么要解释的吗？"

"没有。"伊岭回答得很轻快："我不明白，您是什么意思？"

优雅张说："伊岭，我真的没什么好说的，也不知道该说什么。"

"得了。"伊岭打断她："就凭货运单？张三李四谁没寄过东西？公司就想订我个罪名？"

"如果HR部门不是有足够的证据，我想也不会轻易去冤枉一个公司非常重要的员工，我是真的为你担心，你还这么年轻，还要养家，供两套房子，儿子还那么小，"优雅张似乎都说不下去了，"我也不知道公司会怎么处理这件事情，我能做的，只有说服公司，不走司法部门。"

伊岭似乎一点也不领情："如果公司想泼我脏水，扣个屎盆子什么的，那还是让派出所公安局查个清楚的好。"

优雅张知道伊岭就赌在"真凭实据"上。

优雅张反问："你认为公司以盗窃，财产来源不明来报案，是对你个人影响大，还是公司吃亏？你知道这个行业，这个圈子才多大，你背负了嫌疑的名声出去，可不是东家不做做西家那么简单。"

伊岭垂下眼帘，她用她的冷静掩饰着慌张，出口的一字一句都斟酌再三，绝不可承认，如钉子户般的强硬态度。因为她太记忆深刻，有过类似的事件，公司如何地赶尽杀绝。

曾经有一个复旦新闻系刚毕业的小女孩，在公司做助理媒体公关，却被人揭发在淘宝开店，倒卖公司的产品，可能其中有着一些PR的礼品，但是做为一个打杂的助理，又有多少的权利能接触到价值丰厚的礼品？不过是将自己的Free Goods换些零花钱罢了，此事到了HR经理那边，一边恐吓一边循循善诱，只要她承认自己做错了，写个悔过书，公司就可以既往不咎，小女孩没经历过什么事，瑟瑟发抖的当场就写了，书面的东西一旦拿到，马上变脸叫她吐出所有的嫌疑产

品，这还不算，又罚款五千。以为交了罚款这就完了，等来的就是第二天的当即离职，伊岭忘不了那个女孩子饱含着泪水在保安的监视下，收拾着自己可怜的行李离开，踉跄的脚步，悲凉的背影，将这个社会的弱肉强食演绎得淋漓尽致。伊岭不相信任何人，她不会承认。承认的后果便是交出自己的命运，任人隔宰。

优雅张不想再周旋下去，直奔主题，亮出底牌："这件事情，总监之所以让我出面，实在是为你着想，念在往日的情分上，没有惊动公司的其它人，不希望你走的难堪。"

伊岭答"好。"再无多言，起来，转身，拉门离开。

伊岭走的很从容，简单的辞职信MAIL后，完全按照一个月的离职期，交接清楚了自己的工作，临走的那天，还按惯例请客了全部门的同事，有人猜测伊岭一定因为区域经理一职没有争取到，而另谋高就了。

当伊岭最后一次回公司拿完劳动手册的当天，也许是碰巧，也许是刻意，苏珊和伊岭一起下了电梯。

伊岭看着苏珊，微笑："到底是老朋友一场，最后还是你目送我离开。"

苏珊："我们应该也同事了快3年了。"又补充了句："其实我对你并没有什么偏见。我们不过是为了工作。"

伊岭纠正道："为了利益。"又一扬脸："优雅张在销售这方面很弱，她新出的柜台赠品管理政策，一看不就是你以前写得作业么，老大永远只会将下面人的成绩占为己用。"

苏珊微笑："我庆幸，我还有利用价值。"

第29节：道高一尺 魔高一丈(1)

（三）

出场人物:

品牌分销渠道销售主管： 乔治（离职）爱姒 洛瑞

品牌重庆经销商： 芳姐 芳姐老公（老徐）

芳姐竞争对手： 孙平

培训师： 米奇

负责经销商渠道的乔治，突然发现在公司的日子越来越不好过，自己做什么都会挨老板的批评，明摆着就是吹毛求疵，以前出差消失个几天都没人问，而现在一旦不在老板视线中就必会接到查岗电话，乔治大叹工作中最痛苦的事情莫过于老板对你横挑鼻子竖挑眼，而你却不知道问题出在哪。

为了扭转局面，他也曾小心翼翼的问老板："你觉得我最近的工作有什么需要改善的地方吗?"

老板回了他一个不予置否的表情。

乔治明白了，虽然不知道自己为什么死的，但是，可以找下家了。

接任乔治的新人很快就到位，爱姒一上来的任务就是着手调整代理商，总监给了她一页名单，首当其冲便是重庆，成都的柜台。按惯例，爱姒飞到西南，一要做交接工作，二要寻找新的代理商。

爱姒到了重庆后，并没有通知当地代理商孙平，而是自己先微服私访看柜台，其实她在公司就已经看到了重庆销售点去年一年的销售数据，还是非常不错的，柜台转了一圈，陈列，导购的各方面也符合公司的标准，从表面上来看，重庆的代理商绝对合格，她不知道总监为什么一定要换了他，答案，爱姒不一定要知道，她最关心的，是一定要将事情做得让总监满意。

一个品牌赚不赚钱，最明显的就是在代理商的市场，赚钱的不用吆喝，各地的嗅觉灵敏的地头蛇会用各种方法找到公司，要求做当地的代理，公司可以尽情挑选。选什么样的代理商也不重要，重要的是这个人选要是总监的"心上人"

而孙平接到乔治的通知，已经知道爱姒是过来结果他们的了，孙平心有不甘，非常不甘，想抱走我生蛋的母鸡，哪有那么容易。老子不能扭转乾坤，还不能给你使袢子么？你爷爷我也不是好惹的。再加上乔治给他做参谋长，两人准备将怒火都借爱姒发泄出来。

第30节：道高一尺 魔高一丈(2)

爱姒这日正在和商场推荐过来的人在磁器口吃鸡杂，半路接到个电话，说孙平的柜台正在明目张胆的打折销售，爱姒心里一惊，三言两语打发了客人，拦了部车便直奔解放碑。一进太平洋便看见孙平连夜赶出来的粗糙促销台，灯箱片里的照片还印的走形，没等靠近，导购便贴了过来："欢迎光临，我们现在在搞活动，可以过来了解一下。"了解，当然要了解。爱姒顾不得导购殷勤的招呼坐下，便听完了个大概的促销介绍：购买指定产品2件，8.5折。3件，8折。超过6件，7折。好家伙，跟外面地摊上的挥泪大甩卖也没区别了。不但是触犯公司的规定，就连进口化妆品行业的脸面，也丢光了。

大陆化妆品圈子里遵循的铁规则就是不打折，尤其是全进口的化妆品。这个规定好像处女守身一样，绝对不破，虽然有时候个别商场会偶尔有个送券，收券的擦边球，（有些商场钻石卡，金卡有折扣，这个折扣是商场自己承担）但如此明目张胆的几几折，绝对是一旦使用，后患无穷，是这个行业的大忌。

孙平这一招简单，知道自己续约无望，索性撕破脸皮，拿出泼皮无赖的手段，即是清仓的大好机会，又对以后的代理商形成障碍，经过他打折这么一闹，不仅透支了未来几个月的购买力，更是会对消费者形成一个心理暗示，"高贵的C品牌"也是可以打折的，那既然能够打折，我为什么还要买全价的？总之一箭几雕。

而顾客们的热情，更是超出了孙平的想象，C品牌的居然打折了，虽然这个消息没有广告，也只限一个商场，却吸引了全城的护肤品狂热女性的购买欲，不过二天，不管平时用不用该品牌的，买的东西适合不适合自己的，一律来抢，"划算啊~ ""便宜啊~ "只有周年庆才会出现的人头涌动的场景出现在柜台前，所有的BA全部加班，商场保安来维持秩序，网上的代购迅速出现，甚至还有上海的，北京的嚷嚷

说要买机票来重庆扫货，孙平不仅连所有的库存，积压的货都卖光，更是连陈列都卖空，柜台如同被洗劫过一样的干净。

这日晚上，孙平与乔治约在君豪夜总会庆祝，顺便商量下一步怎么个走法，两人相见，格外眼红----数钱数的，也顾不得怎么整爱姒了，先抢钱重要，但是货已经全部卖光了，怎么办?

乔治打起了别的经销商的主意，因为经销商的货是买断的，卖不掉，不能退货给公司，又不能打折，积压的货占用流动资金，正是最头痛的事情，现在乔治主动收购，很快就有几地的陈年的积压往重庆而来，乔治和孙平一商量，趁年轻索性豁出去了，倒吃水货店的货品。

水货的货，是没有中文标签和进口的CIQ标签，别说工商局，商场发现了也要找麻烦，更瞒不过一些细心的消费者，两个猴精脑袋一拍，想出了个主意：公司有为送人的顾客准备空礼盒，现装进去弄成礼盒的样子不就八仙过海了嘛。

第31节：道高一尺 魔高一丈(3)

如同一场闹剧，C品牌的纪律，形象，口碑就这样被给践踏了。买到的人兴高采烈，没买到的人还追悔莫及。

面对失控的场面，爱姒束手无策，就打折的严重错误性想打电话质问孙平并加以警告，孙平压根就不接她电话，去商场逮人，守了一整天，好容易见到他，孙平犹如九品芝麻官包龙星上身劈头盖脸的就一顿连绵不绝的重庆骂外加口水一桶，爱姒哪里见过这架势，要不是多年的职场锻炼，非得泪洒太平洋不可。气得愣是半夜在酒店打电话问老公怎么办？自己刚接手就这样难堪，这份工作比骨头还难啃，灰心的不想做了。

好在爱姒的老公不是做技术的理工科男生，听完毕，当下立断：这个摊子，以你的火候收拾不了，老婆快回来向老大汇报。

爱姒犹豫："就这么回来？总监岂不是觉得我很没能力？"

到底还是回到公司，总监没等爱姒的汇报，反倒开口就安抚了几句，安排了另一位经销渠道的销售主管这段时间与爱姒一起去收拾残局。并叮嘱爱姒，这位主管洛瑞在渠道销售上很有经验，这次也正是个锻炼的好机会，爱姒要好好学习前辈的处事待物。

洛瑞和爱姒两人再次飞抵重庆，洛瑞没有巡柜没有去找孙平，只悠哉悠哉的天天不是约了这个吃饭就是约了那个喝茶，一点也不看不出是来打战的，到像是来休闲游玩的。

爱姒到底沉不住气，一大早在餐厅早饭，就问洛瑞："我们什么时候去找孙平？"

洛瑞不紧不慢的一边将草莓酱用餐刀在烤得脆脆的面包片上涂得满满当当，一边回答："不用急。"

爱姒："怎么不用急，合同已经到期，交接时间却还是没有定下来了，他故意避而不见，一点反应都没有。"

洛瑞笑笑："他这个债，躲不了，我们难不成上门去围追堵截？"

爱姒急了："那怎么办？怎么办呢？"

洛瑞将涂好草莓酱的面包递给爱姒："我的妹妹，你就多吃一点吧，再唠叨下去，皱纹也要长出来了。"

爱姒条件反射的摸了摸自己的脸："是呀，都是愁出来的。"

洛瑞笑着摇了摇头："我当年刚接手经销商这边，跟你一样，日子久了，被骗了个遍，亏也吃足了，才算出师，这急是急不出办法来的，做事情呢，要靠脑子。"

爱姒："嗨，这话小朋友都会说，要用脑子，怎么用，我现在一个头两个大。"

洛瑞哈哈一笑，"好了，我不跟你兜圈子了。我跟你说，你现在找孙平时没有用的，他在重庆无论是商场，还是白道黑道都比你熟，你一个外来的人想跟他较量，只能借力打力，单靠自己，是不行的，咱们公司还没发展到这块来，什么都不熟，也没有靠山，等到公司在这方水土搞得定了，也不用经销商了，明白了吗？"

第32节：道高一尺 魔高一丈(4)

"嗯。"爱姒点点头，很快又摇了摇头。

洛瑞："现在孙平就是不会自己从商场撤柜，他要将无赖进行到底。那怎么借力打力呢？就是要借商场的手把他赶出来。"

爱姒明白了："但是商场跟他关系挺好的，会听我们的吗？而且新的代理商人选还没定下来。"

洛瑞说："没定下来好啊，我们现在候选人当中，选些有政府背景的，没有政府关系的，黑道路粗的也行，跟他们接触下，表露下合作意向，再适当的时候吐点苦水。他们要想跟我们合作，总要展现下自己的能力与实力吧。"

爱姒一下子醍醐灌顶。

孙平没有过多久就接到商场电话，叫他连夜收拾了空柜台走人，如果他不动手，商场就直接扔出来了。孙平被一通电话骂得莫名其妙，刚打点好的上下，怎么一夜就全变脸了？孙平一边暗骂这些收钱不做事的龟儿子，一边打电话问招商部的哥们，哥们回答："你小子胆够大，心够黑，居然在商场卖水货，你不仅是自己不想混了，是想让咱们跟你一起死啊？"

孙平还想装傻，矢口否认，对方说："扯把子，既然我都这么说了，你就应该清楚被人给告了，若要人不知，除非己莫为，何况你还是光天化日掩耳盗铃，你也不为我们想想，如果捅到工商局，连带咱们都要一起吃屎。上面已经大怒了，恨不得自己亲自动手把你的柜台拆了，你要是还想以后再进我们商场，就低调点。别做什么火上浇油的事啊，现在谁敢为点小钱为你说话？你的名字都快成忌讳词了。"

孙平这才知道被人黑了，马上打电话给乔治，他们刚从水货店又进了批货，都是实打实现金交易的，这不是挖坑把自己给埋了。

乔治在电话里咬牙切齿："撤，留得青山在，不怕没柴烧，商场这条线，我们得罪不起，我先找以前的关系，看看能不能寻个团购把这

批货给销了。"

这边，爱姒与洛瑞两人也敲定了雀屏中选：芳姐。

芳姐是重庆本地人，家中殷实，日子的主要生活就是跟一帮小姐妹搓麻将，炒股，美容，养狗。有天几人喝高了，嚷嚷着家庭主妇也要过过女强人的瘾，于是一帮女人商量着创业。她们创业自然不会去搞什么纳斯达克上市之类，开家服装店或者火锅店总是她们首选，小女子到也敢作敢为，什么市场调查阿，财务预算阿都抛一边，看中好的店面就签合同装修，热火朝天了起来，也有做的不错的，也有做餐饮一年玩掉百来万的，芳姐本来琢磨着开家美容院，还可以顺便将姐妹团的面子工程一并解决了。遭到老公反对，说就你总共只上过一年班，还在机关看报纸的那种，开什么唠什子美容院，你管十来个人管的过来吗？人家个个心眼比你多，我劝你太平点，低调点。

第33节：道高一尺 魔高一丈(5)

芳姐被老公一顿教育，到没气馁，再后来，接到线报，说C品牌在找重庆当地的代理商，条件是与商场关系良好，有做过零售业经验，资金实力雄厚，有政府关系优先。芳姐大喜，这不好像为自己度身定做一样么，C品牌！这可是名牌！想当年自己在香港买了送众姐妹，她们喜欢的跟什么似的，现在要能做C品牌的老板娘，不要被她们羡慕死啊，芳姐在家雀跃，立刻逼了介绍人带她去与C品牌的相关人员见面。

芳姐虽然没做过生意，本着重庆人的热情，又舍得撒钱，很快就与爱姒，洛瑞一见如故，芳姐圈子小，没什么外面的朋友，身边的姐妹没人好小资产阶级情调，不听小野丽莎，偶尔喝杯星巴克的拿铁还嫌苦，爱似和洛瑞就不同了，两人举手投足都让芳姐着迷了起来，手表是细细的浪琴，鞋子是LV的通勤款，说话声音也不聒噪，喜欢低一个声调，讲电话会用英文，到底是C品牌阿，连工作人员都这么的C品牌，这么有实力，芳姐暗下决心，说什么也要将代理权拿下，

芳姐在两人身上狠下功夫，开车带着她们市场调研，从南山到滨江路，连丰都也弯道考察了，一日五餐，从泉水鸡，乌江鱼，冷锅鱼到临江门的火锅到山城羊肉馆，没吃过重样的，最后两人临上飞机，还各收到一拉杆箱的重庆特产，说连日辛苦，都忙工作了，也没来的及给自已买点什么，我就代二位妹妹随便买了点磁器口的麻花，泡椒风爪，回去请其它同事吃吃，也算是匆匆来我们重庆一趟了。

两人回去没多久，就给芳姐发来了邀请，去上海签合同。

芳姐一个人兴匆匆来到上海，公司对经销商的统一安排在一家四星级酒店，唯一不太习惯的，是要和别人共住一间，芳姐本想自己贴钱单住，后来发现同屋的是西安的代理商，已经做了两年了，芳姐决定还是和她一起同进同出，讨教点经验。

一早起来，洗刷完，去餐厅吃早点，两人很不喜欢这里的早饭，不是西式的，就是上海的没啥味道的点心，鼎鼎大名的小笼包似乎还带点甜味，抱怨让两人又拉近一步，胡乱吃了点，就准备出门。

芳姐在门前示意门童叫车，西安的周雯摇头，说这时候，等上半个小时估计才等上一辆车，再堵上个半小时估计才能到公司楼下，还是走过去算了，也就过条马路，10来分钟。芳姐看看自己的高跟鞋，又看看自己的手表，一咬牙就挽着周雯的手，出门了。一路上看到出租车，私家车没脾气的趴在马路上，直摇头："上海吃也没得吃，去个地方堵成这个样子，这个日子怎么过噢。"周雯顺口回答："所以我们西安人才不要在上海北京生活呢，玩玩到还可以。"

第34节：道高一尺 魔高一丈(6)

上了32楼，被前台小姐迎接到会议室，会议室朝南的一整面墙都是落地的玻璃窗，在这里可以一览无余上海市中心的美景，已经有代理商拿出DV和照相机拍摄，芳姐和周雯按照名牌落座，开始了为期三天的培训，由市场，财务，IT分别发言。

芳姐因为是第一次，特别认真，也好奇，拿着笔在印有品牌LOGO的笔记本上勤奋的笔记，喝水的时候发现不仅提供的是依云瓶装矿泉水，还是依云专供C品牌的。就连茶歇的点心上也印有小小的LOGO，细节阿！芳姐感慨道。

周雯撇撇嘴："有什么，羊毛出在羊身上。"她因为已经做熟了，大部分时候都在下面玩手机，如果提问，问题通常会很尖锐，什么订货率的满足啦，户外广告的支持啦。芳姐还一知半解，只关心要拿出多少钱，可以赚多少钱。老听说化妆品行业是暴利，化妆品行业的人收入高，看看公司从里到外的形象，那都是要烧钱的。

涉及到数字的时刻终于到来。公司给代理商的供货价是6.5折，芳姐一听，心凉了一半。但是65折的供货价是包括柜台的制作费，人员工资，公司到单点的运输费，及进货款的增值税，芳姐又活过来了，拿着计算器在吧唧吧唧的算。不停的问周雯："人员工资，那就不用我自己找营业员了？"

"不用，公司会有区域的城市督导帮你找。"

"那我自己能安排一两个人吗？"

"当然，你是老板。"

"工资包括奖金吗？我们还要不要再出钱？"

"全包了，基本工资，奖金提成，全勤奖及柜长津贴。"

"一个柜台几个人啊？"

"一般40万的柜台配3-4个。"

"如果配4个，实到只有3个，那一个人的工资，是不是可以给我啊？"

周雯诧异的看着芳姐："没操作过，缺人很影响生意的。"

芳姐点点头，继续十万个为什么："65折就是我的成本了？剩下的就是我的毛利润？"

周雯更诧异："你没做过商场的零售啊？还不包括商场的扣点啊。"

芳姐噢的一声："我把这个给忘记了，商场扣点一般多少啊？"

周雯做出一个快昏过去的表情，"商场扣点你都没有谈好，就就准备开柜了？"

芳姐无所谓："没得关系，我叫老公帮我去谈这些乱七八糟的事情，我只用管理就好。"

周雯恍然大悟，低声密语："你们是跟商场老总合开的吧？"

芳姐："应该没有吧，我不知道呀。"又埋头苦算。忽又一拍腿："那，假使商场扣点是20%，我才这么点点赚头啊？"

周雯："你以为做零售是炒期货啊，是微利啊。"

芳姐皱眉："一小玻璃瓶就要卖好几百块，怎么会只赚这么一点点呢？还没卖酸辣粉赚得多。"

第35节：道高一尺 魔高一丈(7)

周雯捂着嘴巴哈哈大笑。

芳姐继续孜孜不倦："那，我除了65折的供货成本，商场扣点外，基本上剩下的都是我赚了的吧？"

周雯："哪有那么便宜，只能算是毛利润，花钱的地方多着呢，比如，试品，赠品，公司只给你提供订货额的百分之多少，你要想多订，都要花钱买，如果想在商场做推广或者促销什么的，如果公司不批，你又想做，场地费也是自己的。还有，增值税发票的税，商场的多如牛毛的盘剥，今天让你交清洁费，明天是购物袋的钱，后天是印DM单的钱，乱七八糟的多着呢。当然，你要是跟商场老总合作，这些都不需要吧。"

芳姐算不清楚了，都不知道自己究竟能赚多少钱，但她很会调整自己的心态，没一会又挺高兴的，现在世道不算好，越是收益低的，风险性越小，总归好过银行存款利息嘛，而且自己做的又是知名品牌，对外说起来，也倍有面子。

她想着未来的生活，再不是从一个麻将桌到另一个麻将桌了，而是每天打扮得精精致致的，从一个商场到另一个商场，衣帽间现在大家里都有，不稀奇，她要在家里打造一个美容室，与C品牌柜台一样要有雪白的美容座，射灯，大镜子，陈列架放满一整套的产品，想想，她就兴奋得要命！

芳姐虽然没有什么经验，但是创业的激情是非常高涨的，回到重庆，立刻马不停蹄，连家人都被她的风风火火给感染了，从没见她这样事业过，公司也够意思，最新的形象柜优先给到芳姐使用，虽然不能说是C品牌重庆新开张，也算借了柜台翻新小庆的一把，姐妹们的花篮都快排队到大门口，芳姐一时风头无人能及。

芳姐开始了大品牌管理者的职业生涯。

首先，柜台上的那些BA都是原先的那班人，芳姐到底有点心里信不过，孙平的名声，她已经略听过一二，坚持要换人，西南区的督导也干脆，换也没问题，但是新人做生意可不如老人，而且新BA上岗一定要经过公司培训部的专业培训：品牌背景啦，皮肤知识啦，产品知识啦，销售技巧啦，没个五天不行的，培训师来重庆的费用，不用你出，但是场地是要你自己找的，在你家可不行，公司的培训部是有要求的，一定要借教室会议室，要有投影仪。

芳姐点点头，没问题，不就会议室嘛。

城市督导说："会议室还要布置呢，我也不是很清楚，我把你的申请提上去，你就等着收邮件，看培训部的回复吧。"

培训部行动到也迅速，很快就将重庆经销商的培训安排在一个月之后，芳姐为新员工培训的事，就与培训师米奇来回通上了几个邮件，米奇开了个单子给她，告之培训要买的东西，并且在她到达重庆的当天一定要准备好:

第36节：道高一尺 魔高一丈(8)

鲜花：必须是进口的百合或者蝴蝶兰，白色。附照片，告诉插花的标准。

瓶装纯净水：按照每人每天3瓶提供注：要撕去瓶身外包装

茶点：杏仁或核桃为原料的蛋糕

水果：苹果 要外观颜色艳丽的进口姬奶苹果或青蛇果

中饭：可以吃盒饭或其它外卖，但绝不可在培训教室里用餐

对BA要求：于培训指定时间前15分钟进入会议室就座，不可迟到，早来。必须穿工服。

芳姐有点眩晕，心想这个上海女人还真麻烦，不就上个课嘛，搞得跟茶话会一样，至于连买什么零食都要型号规格的标准化嘛，像开嫁妆单子一样。

而更事多的还在后面，在米奇来的前一周，芳姐就收到了3大纸箱的培训物资，城市督导接到命令，在培训前一天就进驻芳姐定下的会议室，指挥着工人搬进了一个临时柜台！

墙上贴上C品牌的海报，桌上铺好品牌色的桌布，摆上桌卡和厚厚的一本本全彩印刷的培训资料。

芳姐目瞪口呆，好家伙，不就是个7个人的营业员上岗培训嘛，什么排场！贵妃省亲也不过如此吧。

芳姐不敢小瞧了培训的重要性了，邮件中问了米奇的航班号，亲自开车来机场接机。没想到，见到的不过一娇小的女生，穿了件水钻的米奇头像的T-SHIRT，帆布鞋，戴着副墨黑的大蛤蟆镜，一张小脸埋在丝巾里。芳姐大出意外，C品牌的培训师就这么没形象？看着就一小屁孩啊。

芳姐没有接待爱姒和洛瑞的热心，将米奇送到酒店，礼貌的问她晚上什么安排，米奇摆摆手，说自己有节目了，芳姐你不用客气。

芳姐客套了两句，也就作罢。

第二日的培训，芳姐本没打算参加，但是看到米奇昨天的形象，到底有点不放心，还是准时来到酒店，想看看这小屁孩的课是怎么上的，如果不行，可不能怪自己不讲情面，一定要打电话投诉的，下次要换个经验老成点的培训师过来。

芳姐在培训教室，盯着看了米奇一分钟，都没敢认出来，铲铲，老母鸡变鸭阿！米奇穿这一身黑色的正装，盘发，黑框眼镜，踩着三寸的细高跟，连妆面都浓的凛冽。手拿着播放PPT的翻页激光笔，磁场发射的全是专业的讯号。

芳姐听了一天的课，总算放了心，一天课程结束时，等到BA们都走了，米奇整个人才松懈下来，从随身的拉杆箱中拿出软底鞋换了，芳姐想这小女生也挺不容易的，像演戏一样踩着高跟鞋站了一天，于是说晚上要请米奇去洗脚按摩放松，米奇到也没客气，两人有一搭没一搭的聊着，芳姐说，妹妹看你年纪蛮小的，一定80后的吧，米奇说，你真是夸我了，我76年的，属龙。芳姐惊得连手中的茶杯都握不住了，一连重复了几句：76年的？不会吧？ 仔仔细细的盯着米奇的脸像探照灯一样看了又看，还真一根松弛的线条都没有，啧啧称奇，都说做化妆品行业的女人会保养，还真名不虚传，就你这肌肤，往我柜台上一站，那可真是活招牌阿。怪不得娱乐圈的那些个明星一个个四十多还扮小姑娘，这个行业的生意潜力实在太大了。

第37节：道高一尺 魔高一丈(9)

芳姐对品牌的信心更足了，但是生意就是生意，不是一腔热血就能赚钱的，第一个月，帐面的数字就给了她颜色看。

本来依照芳姐的性格，也不是很急，守着会下蛋的母鸡，总有收获的一天，但是另一个人的到来，让芳姐的人生正式开始进入小业主的生存赚钱之路，这条路，虽然不至于形容的很艰辛，却让芳姐在曲折中，在应付各种麻烦中，迅速成长。

这个人就是孙平。

孙平依靠着在重庆的零售业的丰富经验及乔治的合作，很快又拿下C品牌的竞争对手D品牌的代理权，又重新杀回了商场，位置还刚好与芳姐并肩。

因为相互是竞争品牌，市场宣传，公司背景实力都旗鼓相当，所以火并就主要集中在管理，战略政策方面了，而这些正好可以考验双方决策者的实力与智慧。看不见硝烟的战争打响，双方开始了较量。

面对孙平，芳姐心里多少有点发怵，但是她有着初生牛犊不怕虎的冲劲，时刻打点着精神，来面对孙平的挑衅。

引起争端未必就是占尽先机的所为，孙平的第一步的行动只是召回了之前所有被芳姐辞退的老BA。

而芳姐没想到正是这些看似最不起眼的BA却让她一整年的生意额都被孙平踩在脚下。

这些BA原先都是C品牌的，胜在经验上，对产品的特性了解得比芳姐新招的还清楚，在顾客考虑的间隙，经常几句以子之矛攻子之盾的话，就说服顾客购买D品牌，更糟糕的是之前两年的积累，C品牌有着自己固定一批的老客人，而她们的资料也全部被孙平及BA很好的利用，除了一批死忠的客人，大部分的客人还是被诱惑到D品牌这里，让芳姐的生意大受影响。

眼看每天的生意报表都不如孙平，芳姐非常的不甘心，她最先想到的办法就是加大赠品的赠送力度，孙平买680送4件套小样，我就送6件套小样，贪便宜是女人的天性，不怕客人不被吸引过来。而这一招稍稍见效一点，芳姐柜台上的赠品就不够用了。

公司给代理商的试用品与小样是按照订货金额的百分之几的配比来免费配送的，如果超出了这个额度，就要自己花钱买了，但公司并不鼓励经销商多花钱去买这些非卖品。芳姐也顾不得那么多了，下订单的时候，真金白银的就豁上了，她的思路也没错，先在气势上压倒敌人，抢占了市场份额再说。

一个军队，正确的策略，良好的装备，也不一定能打胜战，关键还是在于人，一线的销售人员就是这个争夺战的关键，在孙平的BA面前，显然，芳姐的BA她们无论从技术上还是气势上，都已经输掉了信心，败下阵来。以至于到了后来，但凡是对方盯上的客人，她们都不敢再打招呼。

第38节：道高一尺 魔高一丈(10)

经验，非常重要。

而远在上海爱姒也开始为芳姐着急起来，重庆传来的每月的销售额不是一步步增长，而是呈现出递减，这个可不是好兆头，代理商完不成目标，她的绩效考核受直接的影响，芳姐又是她区域里非常重要的代理商，于是两人频频通电话，商量着对策。

爱姒告诉芳姐现在最首要要解决的，还是在于提高BA的销售技巧，方法一：挖角销售能力非常强的BA。方法二：增加培训。

芳姐一叠声说好，让爱姒再帮她安排培训，自己再去找一，两个资深的BA，双管齐下。

但是公司有规定，每年只提供代理商两次的免费培训，且要提前两个月申请，上次已经照顾到芳姐是新开柜全新BA，这次可没那么优先了。爱姒在培训部那边碰了一鼻子灰，又去找PR那边问讯，看看本财政年度是否有支持到重庆当地的媒体广告的投放。

几条道路都走不通后，爱姒找总监商谈到重庆的问题。总监很和蔼，说爱姒那你看看重庆那边最急需什么支持，在我们可以满足的情况下，尽力支持。

爱姒一看老大支持，立马动手写邮件，给到培训部的经理凯莉，先说明重庆的重要性，然后说请给到资深培训师的支持，需要销售技巧课在这个月。

凯莉的邮件回复的很干脆，按照市场部给到的计划，重庆区域并不是本财年的重点，我们全年的培训计划早已经制定好，没有多余的人手可以将您申请的重庆代理商的培训提前，我十分理解您的心情，对销售主管们来说，每一个柜台都是重要的，可以提升业绩的，我们担负着提高BA战斗力的任务，所以更需要顾全大局。请理解云云。

爱姒这下动了气，正想着怎么跟总监去说培训部的不合作，另一封邮件又追到，做经销商订单的销售助理CHECK IN芳姐的订单，货

品部分满足了80%，而非卖部分只满足了50%！也就是说，芳姐订的赠品，大部分都没有给她！

爱姒是真急了，质问："为什么重庆的订单，砍了这么多的东西？"

助理一听爱姒气冲冲的语气，耐心回答道："公司大仓没有。"

"怎么可能没有，我看到库存了。"

"库存的东西还要分给自营柜和其它的经销商，不是优先第一个满足重庆的。这次大仓的存货量不足以满足交上来的所有订单，所以我是按照公司的规定，根据经销商的总体业绩来按比例给他们分货。"

爱姒没辙了："那，可不可以多满足一些非卖品。"

助理爱莫能助："不好意思，我只是做订单的助理，没有这个权力。"

爱姒只好给品牌经理打电话，告诉她重庆现在正是打仗的关键时刻，粮草一定要备足，希望特例特批。

第39节：道高一尺 魔高一丈(11)

而品牌经理的回复与柯里提娜差不多，都在打战，哪里都是关键，而且看了重庆的订单，我们完全是按照最大的能力满足她的。没有满足的部分都是超出比例的自费部分。

显然，没得商量。

爱姒不知道怎么跟芳姐解释，花钱买，也有买不到的时候，那边厢芳姐也遇到烦恼，原来，重庆的商场通知芳姐，商场要顺应民情与政府号召，做一批环保袋赠送顾客，分配到每个品牌及柜台，让芳姐认购5000个，钱款下个月扣。

芳姐想也不想，说，我们品牌已经有自己的环保袋了，用不着商场的，我们就不认购了阿。

商场那边没好气了，什么话！商场规定购物要用商场统一的购物袋，收银的时候，收银员就会给顾客袋子，你们怎么用不着了?

芳姐急了，人家顾客都不要你们袋子，都要我们品牌的袋子，我们品牌的袋子拎出去才有面子，你去数数看，我们的顾客有几个是拿商场的袋子的?

商场也不跟芳姐多啰嗦，就撩下一句话：反正这是商场统一规定的，各家商户都要认购。

芳姐是从小父母宠，接着老公爱，还没人拿这种语气跟她说话，当场就气得神撮撮，给老公打电话，当咱上面没人么?

芳姐的老公到是正局级。非常爱惜羽翼，为了仕途，洁身自好的克制自己，连KTV场所都不敢多去，面对老婆的火气，他安抚说："老婆你别生气，晚上回家帮你按摩哈，龟儿子交给老公收拾。"

待到晚上，他见芳姐气也消的差不多了，拉着老婆坐在沙发上，一边给她削苹果，一边说："老婆，你叫我打电话给税务局的老李，这个简单，但是为5000个购物袋，你现在是做生意的人，要算算这笔买卖划得来划不来。人情债像杆天平秤，人家总要从咱们这里拿回同等

回报的，小事不忍，大事不谋，鸡毛蒜皮何必去烦人家再一层层施压下去？阎王好见，小鬼难缠，上面有人说话，商场不敢不从，但是那些利益受损的小鬼，自然在小事情上为难我们，难道我们再为今天给我们脸色看，明天对我们态度不好，再一次次打电话诉苦不成？"

芳姐觉得很有道理，频频点头，又问："那我就去把购物袋买下来算了。"

芳姐老公微笑道："不，你已经跟商场的人有点不快活，现在即使认购下来，嫌隙还是在的，"于是看看时间尚早，在手机里翻出商场的商品部经理，拨过去，先表明身份，我是公路局的老徐，上次签进场合同，吃过饭的。嗯。对对。好久不见，哎，你们商场最近不是让各家商户认购环保袋的事情嘛，我老婆在电话里没听清楚，可能跟你下面的谁有点误会。嗯。是呀，我也相信都自己人有什么误会呢，还不是我那老婆木纳不会说话嘛，别，你说手下干嘛，人家还不是为了工作嘛。客气客气，好说好说。哎，我老婆啊，做点生意也不容易，一点积蓄都搭上去了，最近寸头调不过来啊，所以五千个袋子的钱，还真有的困难，我想，这个是商场的活动，也不能不支持是吧，但也不能打肿脸充胖子是吧，要不，你看，我们少认购几个如何？哎，我也知道你们工作不容易，大家都不容易，但是能者多劳阿，富裕的品牌总归多出些，新品牌总归支持一些，咱们政府还会优待些困难户呢，对扶持的企业阿，还有优惠政策呢，是吧，所以阿，我们认购1500个，剩下的，我请你吃饭。

第40节：道高一尺 魔高一丈(12)

挂下电话，芳姐欢呼着拥抱老公，连连亲了几下，老徐笑道："好了好了，老婆你别兴奋，老公还要给你提意见，这个月柜台的开销太大，你都杂七杂八的买了多少东西？做生意可不能像你平时逛街，只顾着过购物瘾，你看看，单鲜花就买了500多块，哪个有你奢侈？"

芳姐委屈道："我们做品牌要有形象嘛，装饰柜台嘛，总不能去买些焉头焉脑的康乃馨什么的吧，多掉价呀。"

老徐皱皱眉："老婆，咱们是赚钱，生意人可不是像你这样做的，一切利益为先，难道没有鲜花，柜台的货就卖不掉了？"

芳姐："那到也不至于，只是公司的柜台陈列标准里面就有鲜花做装饰的，公司要求的嘛。"

老公笑道："这个品牌洗脑的厉害啊，看把我家婆娘迷得三迷五道的。"又耐着性子跟她分析："支出要有个合理的数字，科学化的数字，就个是你的成本，如果连成本都控制不好，又何谈什么利润？生意成功？好比我们现在，当然老公不是让你只看这几个月亏了多少钱，而是根据柜台的销售额，科学的计算出一定的比例来做为柜台上的花费，将华而不实的，不必要的，一律该删就删，该省就省。"

芳姐撇撇嘴："做生意哪个像你这样吊书袋子哟，什么科学的，什么合理，听的我头疼，你以为是你们开会做报告那，满嘴的名词，听不懂听不懂，做生意又不是研究学问，怎么科学都跑出来了，你就直接说怎么办嘛。"

老徐："好好好，比如以后鲜花就不要买了。我找人给你送盆蝴蝶兰来，放在柜台上，不比你几天就谢掉的鲜花差吧。"

芳姐点点头："这个可以的。"

老徐继续："柜台的清洁叫她们女娃儿自己做，你还叫阿姨去清洁柜台，你是资本家不是慈善家，我看别的柜台也没有几个专门请阿姨清洁货架的嘛。"

芳姐："阿姨也不是天天去的，这些女娃儿中看不中用，柜台擦不干净。"

老徐："擦不干净就扣奖金。还有，这个纸巾的用量也太大，我看柜台上的那些女娃儿擦个手都要扯个七八张，这个怎么可以，不是自己的花钱不心疼，看到了也要罚。。。。。。。。"转头看见芳姐在哔卜哔卜拨着手指甲走神，无奈道："老婆，你有没有听进去啊？"

芳姐连连点头："听了听了，这些都是小事，老公，你说我们用什么方法可以一下子把孙平打败呢？"

老徐："做生意哪里会没有竞争对手，你现在刚入这一行，你要多留意留意人家怎么做事情的，正好模仿，学习，就把他当作是个老师，净乱想些什么。"

芳姐哦声回应了，心里并不以为然。

在老徐的心里，加盟，代理，还不就是个二道贩子，北京人说的倒爷，把商品拉过来，卖掉。什么形象啊，市场战略阿，未来的发展规划阿，都是扯谈。

第41节：道高一尺 魔高一丈(13)

所以当公司不能满足自己的一些要求时，芳姐忿忿觉得不公，老徐反倒劝她，你一天就是给爱姒打几百个电话也没有用，人家要是能够帮我们解决，就不会有货不给你了。芳姐说，我要她来重庆看看，我的柜台都没有赠品送了，生意雪上加霜，怎么办？怎么办？她的工作不就是为我们经销商服务的嘛，现在她就没声音了？不管了？

如果说爱姒不管，那可真是冤枉了她，按照流程，她所管的区域里一个代理商下订货单了，会抄送给她和做订单的销售助理，助理审核后向大仓下订单，大仓那边开始备货，收到财务部的确定货款收到后，就可以发货。做为经销商渠道的销售主管，爱姒的工作职责最重要的就是要绞尽脑汁的帮经销商将生意额不断提高，让代理商多订货，多卖货，完成公司给到的销售目标，实现双赢。可是现在的爱姒却发现工作上的事情越来越多，也越来越被动，不仅仅要管着代理商，还要做所有的内部沟通-----这是好听点的说法，实际上就是从订单收到的那一刻起，爱姒就要盯每一个环节，助理一旦因为缺货，就会不满足订单的数量，爱姒就会着急，向品牌经理写邮件，看看能不能从其它地方调货来满足这边的订单或者给到经销商更多的支持，赠品，还有财务那边，遇到双休日，节假日的前夕，也会催着她们尽量早日CHECK IN货款有无收到，早一点给大仓回复，可能货品就会早几日到达，爱姒以前是从自营柜的主管转过来的，却觉得没有比现在更累的工作了。更让她沮丧的是，本也不指望有谁肯定她的辛苦，可现在几乎所有打交道的环节，都不给她积极的配合，她想不通，为什么大家的工作态度总是事不关己，高高挂起，遇到丁点大小的事情就相互推诿，爱姒几次为订单的事情与销售助理发生口角，财务部的经理也屡屡收到她的投诉邮件。

事情的导火索竟是出在无锡的水蜜桃上，无锡的代理商来上海办事，此时正是水蜜桃成熟季节，因为开车过来，就给爱姒带了三大

箱，爱姒从来就不是个小气之人，也没多想，看看办公室的人也不多，桃子又大，一人一个吃不完，就没有按照惯例，交给阿姨，放在茶水间给大家品尝，而是你三个，她五个给分了。

桃子好吃，话却难听，不知道哪天哪人就窃窃私语的传开，怪道爱姒那么紧张生意为代理商争取利益，跟她自己的利益挂钩嘛，像今年的这种蜜桃，一斤六元，十斤就六十元，五十斤三百元，人家不过随手就分掉了，区域里那么多家代理商，一年下来，谁知道给她进贡多少呢?

爱姒气的在家骂娘，想跟总监去解释，又一想这种事情，只能清者自清，真的跟总监去解释，反到越描越黑，连着几天的心情都乌云密布在办公室拉长着脸无精打采，中午别人约她中饭都没心情去。

第42节：道高一尺 魔高一丈(14)

在爱姒的翘首以盼中，终于等来总监在百忙之中，抽出空来跟她谈谈工作。爱姒有一肚子话要讲，总监耐心的听完，似若有所思，站起来，拉开气窗，让凝滞的空气有所流动，方才转过身，故做轻松的口气："爱姒你做的并没有错，所以不用去计较极少部分不明真相的人如何去说，你应该用你的能力去证明你的工作，你非常认真的负责每个细微的环节，这个是我看在眼里并很欣赏的。但是，有可能你还没有真正的明白你这个职位乃至整个经销商团队对于整个公司来说的作用与意义了。公司招经销商来做的第一个目的是作为我们目前直营柜台的补充，在公司精力无法顾及的地区占领一定的市场，其二，是快速的回笼资金。目前，公司的主要精力还是集中在自营柜台上，这也是为什么在同等条件下，公司会先保证自营柜台的货品和培训支持。你现在的感受我非常了解，如果你站在单单经销商团队的立场，有可能觉得公司的同事都不配合，但是如果你看到了整个公司的策略，相信你应该能理解的。当然我不是说经销商不需要用支持，但是至少在现阶段，我们的策略还是将精力更多的放在直营柜台。所以，对于恒量你这个职位的工作结果的标准，除了能帮助经销商提高业绩外，还有另外一个要求：尽可能用最少的公司资源。"

"噢，就是又要经销商这匹马跑，又要它不吃草喽？"爱姒若有所思，不自觉的脱口而出。等说完，发觉好像太直接的表示了自己的不满。

好在，总监到不以为意，反而笑着说："对，但是要改改，草不够的前提下，完全可以让马跑的慢些。"

"但是，马没有了草吃，岂不是连走都不能了。"爱姒看着总监。

总监依然微笑："自然有很多的马依然愿意走，马吃不到日草，还有夜草可以吃的？"

"什么是夜草啊？"爱姒不太清楚。

总监却给了个模糊的答案："如果一匹马不知道怎么找夜草，那它也只有饿死的命了，记住，经销商永远是给我们做嫁衣的人，衣服可以脱了换，但是身体是革命的本钱，我们的自营柜就是身体，就是本钱。另外，公司想安排你去自营柜台，觉得那里更适合你，职位仍然是销售主管，薪金福利基本不变，答案不用马上告诉我，你回去考虑一下，下周给我答案。"

爱姒突然的听到总监宣布的这个决定，惊诧之余是后知后觉，"换部门？这么说，老板对我之前在经销商的工作不满意阿。"

公司的安排，到底只有服从的份，挣扎了几天，在ＨＲ那边签好转岗的协议，耷拉着个脸坐在电脑前，油然而生的挫败感让她反省着自己之前的工作。

中午吃饭的时候，爱姒在电梯口正巧碰到洛瑞，洛瑞一看到爱姒，马上露出灿烂的笑容："请客请客，恭喜恭喜！"

第43节：道高一尺 魔高一丈(15)

爱姒一脸茫然："恭喜什么呀？喜从何来啊？"

"哟，听说老板要调你去自营柜台，这还不是好事？"洛瑞看到有同事出来，拉着爱姒边走边说。

爱姒苦笑："我正为这事跟自己过不去呢，我来公司是做经销商的渠道，好端端的换部门，明显是公司觉得我的能力不够胜任这份工作，能力不够啊。"

"傻瓜，自营柜是公司的核心，那是公司的亲儿子，管理经销商不过是吃吃亲儿子剩饭的，别人想换都换不成，别的先不说，直营那边升职的机会就比我们现在这块多的多吧，总监点名要你过去，那是看好你，说不定就培养你做接班人呢，要知道，在一个公司，只有核心部门的重点业务上的职位，才有更好的发展，所以我说，这顿饭，你该不该请？"洛瑞说完看着还是一脸疑惑的爱姒，咳了一声，索性说的更加直白："咱们是市场做的很强势的品牌公司，对代理商的态度往往是任其自生自灭的，因为对于一些二三线的区域，现阶段来说，销量不大，完全不进驻这个城市吧，又觉得可惜，如果设置自营柜吧，管理成本又太高，这就需要代理商去冲前阵，代理商都是现金拿货，或者有一笔很大的保证金压在公司，做的不好，一两年收回代理权，做的好，说明市场已经养成熟了，就是收回做自营的时候了，所以成熟的代理商叹气：为他人做嫁衣。

你的问题是只看到自己工作的一小块天地，而没有看到全局，做为渠道销售，你想将工作做好，就必然会积极为代理商在争取很多东西，可你只想到，代理商业绩做的越高，证明我的工作能力就越强，却没有意识到，你已经把自己放在一个为代理商争取而与公司站在对立面的位置上了，这个可是公司不愿意看到的，如果你身为老大，会不会觉得你在稀里糊涂的胳膊肘外拐呢？好在老大还是肯定你的工作，所以及时拉你回头是岸，调回自营是个两全的方法。反正经历过

此事之后，你也多多长个心眼，不要只仅仅看到自己的工作职责，更要看看自己的工作处在公司什么位置。时刻留意，别站错了队伍！"说毕就拉着已经阴云已散阳光复来的爱姒进入一家港式茶餐厅。

爱姒进入了直营柜台的销售部，而芳姐又开始与新的代理商销售主管磨合，有C品牌重庆地区代理的头衔，其他一些想进入重庆市场，又苦于进不了百货店的品牌纷纷找到她，想利用她的通路占领想要的市场分额，当然给出的条件更是惊人的优厚。芳姐经过了对品牌最初的狂热与冲动，慢慢的褪去了理想主义，而变得理智，或者说更看重利润。就好像她给自己买珠宝，一开始看到卡迪亚的橱窗陈列，路都不会走，买个18K金的入门款就可以秀遍所有的姐妹，而现在更注重保值和升值空间，变得更喜欢买翡翠。在这条路上摸索着前进，让她渐渐了解，做大品牌的代理，往往是赚不了什么大钱的，大品牌只是个幌子，如果要赚更多的钱，必是要开源节流，利用自己的政府背景向商场必要的施压，而之后的两年，芳姐是数十余种品牌的重庆经销商，从一楼的化妆品，二楼的手表到商场地下超市的进口食品。什么赚钱做什么。柜台也渐渐发展到一些小商场和周边的县城，慢慢建立起自己的当地销售网络，实力不容小视。

第44节：道高一尺 魔高一丈(16)

而再当洛瑞遇到芳姐时，洛瑞已是另一家公司的销售代表，与方姐谈合作的项目，故人已非故人，虽然还是那么的热情，却掩着不了商人的算计与精明。

洛瑞的新东家是做美容仪器，家庭式的美容仪器的市场热度一般，在百货公司淹没在小型家用电器柜台中，也出不了销量，洛瑞的战略极力想挤进化妆品柜台区域内，销量一定大为好转，无奈一楼的地盘寸土寸金，新东家的实力无力与财大气粗的500强们争锋，边角料的位置也动则十几万每月的保底数，洛瑞于是动用以前的人脉关系搜罗有实力的代理商，重庆地区，芳姐是首先想到的人选。

两人照例嘘寒问暖了一番，谈谈保养，聊聊家庭，找了个SPA馆的双人贵宾间一起做Facial，在柔软的音乐和美容师恰到好处的指压下，洛瑞开始切入正题，说到美容仪器的市场前景。芳姐借着享受哼哼唧唧的没表态，洛瑞一直强调着合作的好处及给芳姐的利润空间，终于在最后撬开突破口，芳姐说有兴趣，但是美容仪器单价一个就要好几千，没有现金压货。

洛瑞故作沉思了一会，接口说："现在公司非常重视重庆地区，不惜重金一定要占领这个必争之地，所以有前所未有的支持：一旦入选成为重庆地区的代理商，公司可以承担商场的进场，柜台制作等所有费用。"稍做停顿，瞥见芳姐没有反应的面部表情，加重语气道："我们的扣点和现金返利可是非常高的，这个可是你现在合作的几个品牌没法比的。"报出了几个很有诱惑力的数字。

芳姐笑笑："那也要卖的掉，做的到才能拿到，否则都是镜中月，水中花。"

洛瑞马上回道："如果是别人，我到是有几分担心，为什么来找你芳姐，除了咱们是老朋友，老交情，还不是大家有目共睹看到你这几年做大做强的实力嘛。"

芳姐明显受用，只嘴上依然淡淡的："这个事情，我自然要回去跟我们家老徐商量商量。你出个书面的东西给我吧，你不知道我家老徐就喜欢看数字。"

洛瑞手疾眼快的结了帐，满脸堆笑："回头我就叫公司给你传真过去，你看我们姐妹好久不见，别谈这个了，你不说你新换了房子嘛，什么时候去你家参观下呀。"

芳姐挽起洛瑞的胳膊："哟，去我家还用的着预约不成，今晚就睡我那了。"

芳姐的老公还在位置上，所以还是低调的很，卖了老房子，只在渝北区选了个联排，为了芳姐一直梦想着有个花园，小而精致，种点郁郁葱葱玫瑰，刚下车，便有养熟的哈士奇跑出来迎接，洛瑞笑说，有种成功人士生活类广告片的错觉。

芳姐不改女人情调，在点着蔷薇，乳香，香蜂草精油的客厅打牌，哗啦声中，谈些圈子里的新闻或八卦娱人娱已，说到孙平，洛瑞好奇他怎么失利失手，被收回代理权，老徐只拿话岔开，洛瑞马上识趣的插诨打科。几圈下来，也在话头话尾，字里行间将另有几家实力的代理商想拿下代理权的信息透露给老徐听。只是老徐和芳姐两人，一拐到正事上，就一个天聋一个地哑的不接腔。

第45节：道高一尺 魔高一丈(17)

过了几日，洛瑞收到方姐的邮件，大致意思是，代理的兴趣是有的，但是，可以先进些货，做个临时柜，探探市场。如果可以的话，马上就可以操作起来，商场那边她来搞定。

洛瑞看着邮件，感叹老徐芳姐两人果然今非昔比，到底再不是什么都不懂就一腔热情做生意创业了，但洛瑞也不是吃素的，立马回了邮件，说先进临时柜也行，一次性入货40万，公司负责制作费用，并派促销员。

芳姐回复的也快，现在没有那么多现金，可以是合作形式，而不是买断。也就说，卖后结帐的方式。

洛瑞咬住不放，公司没法这样操作，行不通，除非签好代理权，才能在老总那边争取看看，能不能有一定金额的货款先卖后付。

芳姐不肯，说就是没有现金流，代理的保证金也要30万，与全额买货也没啥区别了，要不，现金买货也可以，如果销量不好，公司要承诺退货。

洛瑞电话："我的姐姐，你这不是为难我嘛，你做到现在，有哪家是给你退货的？你这也不行，那也不行，现在美容仪器的市场也不是那么难做的，我们还请了明星代言，市场知名度不小的。你去打听打听我们北京上海的利润是多少，你再这么跟我们绕下去，我们也不用谈了，我趁早找别人去。"

芳姐忙解释："嗨，我说妹子，我这不是跟你商量着嘛，你不知道，我这两年啊，摊子是铺大了，现金全压着货呢，天天都有人找上门来，月月都有新项目，眼睛都看花了，我们家，一直是老徐做主，他啊，胆小，瞻前顾后的，一直跟我说你这个项目，想做，但是呢，也怕积压，做生意嘛，总归有商有量，要不，先上10万的货？"

洛瑞故作惊讶："你什么时候变得家庭妇女买小菜的脾气了？10万的货？就算是临时柜，你连陈列架也放不满啊，难不成你卖一个星期

半个月的再加急订货？路费也划不来啊。我给你的建议，你还是入40万的货，公司给到你一个额外的支持，我们新签了个代言人，就是最近那个很红的电影《7788》里面的演女二号的那个明星琳，让她到重庆来给你剪彩，如何？绝对给你带人气，她在北京商场剪彩的时候，好家伙，粉丝啊，记者啊，商场的保安都出动了一个排，隔天报纸新闻上，我们品牌标志醒目的很呢。像这样的明星一来，你们重庆电视台说不定都要来拍一下呢。"

芳姐踌躇了一下，洛瑞趁热打铁："明星琳的档期为我们公司空出来的有限，你抓紧时间下订单，我这边立刻向公司申请，另外，再给你派两个我们最优秀的促销员过来，你不知道，那两个小男孩长得叫一个帅啊，往那些女顾客身边一贴，声音又酥，哄得很多客人啊，几台几台的买。你可别不信啊，现在为女性顾客服务的都争先恐后的招些好看的男营业员，效果特好。"

第46节：道高一尺 魔高一丈(18)

芳姐："你别哄得我开心啊，兑现不了怎么办？"

洛瑞立刻道："哟哟哟，瞧你说的，我们认识也不是一天两天，我什么时候说过的话不负责任了？你放心，这些都是写进合同里，白纸黑字，但凡哪点是我说大话没兑现了的，你只管来找我。"

芳姐刚来时候的算计被洛瑞一顿小棒加胡萝卜给搅和乱了，不知不觉中就点了头答应下来，老徐事后有些不满合同签的这么快，但是左算右算条件的确优厚，也就罢了。

在洛瑞的协调下，各项事情进展的很快，老徐这边还特意安排了几个老战友和明星琳来渝那天晚上的饭局，反正她来给咱们剪彩的，又顺带便招呼好了自己的几个关系户。不错。

商场那边都准备得差不多了。洛瑞也将明星琳的行程定了下来，给芳姐挑选，一个周六下午两点，黄金时间档。一个是周四的上午十一点。芳姐当然要黄金档，洛瑞话锋一转："明星签了合同，有义务帮咱们剪彩，但是时间公司可控制不了，那都是跟她经纪人商量的，我是磨破了嘴皮子一个电话一个电话去骚扰那个经纪人才抢下这个时间的，不过人家也挑明了，来回要头等舱，还要住酒店的行政套房。还要别克保姆车去机场接机，合同上写的很清楚，公司可只承担经济舱的来回双人机票及5星酒店标间啊。"芳姐到也爽快："升级就升级吧，人家是明星，娇气点也难怪，我知道你的意思，我不会让你为难，这个钱我出。只是也要给经纪人提个醒，说好的时间，可不许出什么意外。"

洛瑞："芳姐你真是个明白人，这样爽快，你不知道，这些小明星阿，实在可恶，台上笑得跟一朵花似的，台下就是根刺，我们以前的代言人啊，就是因为住了个4星的酒店，脸拉得跟鞋拔子似的，发布会迟到3小时。被老总给炒了。这个明星琳口碑还不错。"

顺顺利利的剪了彩，商场里专柜开幕明星来剪彩的还不多见，那天果然风光，明星琳穿了个大露背，锁骨下方，玉臂上贴的是品牌LOGO的贴纸，剪完彩还拿着产品摆了几个性感的姿势供摄影记者拍了照片，角落处经纪人在给到场来的媒体偷偷的塞红包，叮嘱一定要上版面。蜻蜓点水般的露面不过一小时，明星琳被迎到了商场的VIP休息厅，就算是结束了。

明星琳一钻进房间就批了件外套，接过助理递上的矿泉水喝了一口，芳姐看看时间尚早，问她有什么安排，明星琳像个木偶娃娃只会笑，经纪人代答："您甭客气，咱们自己另有安排了。"芳姐说："也好，琳小姐也累了，下午好好休息休息，晚上我在御盛苑备了桌酒水，也算是尽地主之谊了。"经纪人立马说："哎，我们只剪彩，不赴饭局的。"芳姐讶异的看了经纪人一眼："请你们吃饭呀，什么饭局不饭局的。"经纪人说："我们琳小姐正在瘦身，不吃晚饭的。"芳姐："那就喝杯酒，意思意思。"经纪人一副我早就知道你葫芦里卖的是什么药了的表情，笑道："芳姐大概还不知道我们这行的规矩，按理，我们就只剪彩不吃饭的，赴饭局另外收费，行情都是公开的。按理大家是朋友，今天又受您的照顾，我们到应该请请您，只是今天晚上琳小姐还要参加重庆电视台的访问，档期已经满了，所以好意我们领了，实在确实不能去了。"

第47节：道高一尺 魔高一丈(19)

芳姐听他洋洋洒洒一番话，急了，又不好发作，立刻打电话给老徐，老徐心里直骂，一时半刻也没得办法，最要紧的是不能让今天晚上的来宾扫了兴，便指挥芳姐叫洛瑞去跟那个龟儿子经纪人谈价格，反正无论如何今天晚上要出现。

这场剪彩的段子总算过去了，两口子在家里一算，前后为这锦上添花又花了近五万，芳姐大叹不值，老徐到觉得明星琳把他老战友伺候的不错就行，当然这个后话也没跟芳姐去透露。促销的两个帅小哥也如期的到来，在柜台上也算是刺激了销售。芳姐末了请所有的促销员吃饭。重庆的促销员大说特说明星琳那天剪彩的事，两帅小伙一副见得多了去了的表情说："明星有啥，我们都见过她五六次了，签名都懒得要了。你不知道，她五次到有三次穿着那件大露背，号称是阿曼尼的，我看她是不是没钱置装啊。"

芳姐突然心念一动，问："你们在哪见到她五六次啊？都是剪彩？"

"是阿。可不都是剪彩嘛，有次我还听到她的助理说，她这个月，电视台没去过一次，全跑我们品牌的剪彩了。各地都去，什么安徽啊江苏啊。说这就叫走穴。"、

芳姐问："公司都负责她去各地的交通费？"

"那我哪知道啊，我又不是她助理，不过到有次我在成都的时候，听到那个屁精经纪人抱怨，说这次出来，连本钱都没收回来。"

芳姐似乎明白了什么，第二天就打电话给另一个相熟的代理商，问他首批进了多少货，付款方式。

"我进了8万的货，买断的，你呢？你可别跟我说你是押货代销的，我可要吐血，洛瑞那个人精，我跟她谈了半个月都没有谈下来。"

"我也是买断的，她也不肯。对了，你怎么没争取让那个代言人给你造造势啊？"

"咳，我才巴掌大的一个小柜台，张曼玉来了也不会有什么销售奇迹的，花那冤枉钱做什么。"

"不是说，进货量到20万，公司免费提供的吗？"

"啊？没听洛瑞说啊，她只跟我提过，说只要提供来回机票和住宿，那个小明星就能来嘛。"

芳姐明白了。

第48节： 细微处决定命运(1)

（四）

出场人物:

实习生：小售；小培；小财

销售助理：珍妮

培训师：米奇

培训经理：凯莉

每年，公司都会来一批实习生，他们有人是匆匆的过客，也有可能是未来的新鲜的血液，分散在各个部门做Part Time，按理说每个部门的职能不同，工作的内容也不同，但是对实习生们来说，他们的任务好像就是贴发票，复印兼跑腿。

所以中午吃饭的时候，几个人坐在一起抱怨，财务部实习生姑且叫小财，天天九点钟往桌前一坐，唯一的任务就是开始看堆成小山一样的发票，一是看发票上的两章是否盖齐，二看发票金额与报销金额是否一样，三看出租车的发票时间是否与公司规定一致。如果不是看在Part Time比较容易被公司留下转正，有几个名校生能接受这种折磨？销售部的小售跟小财握了握手，说："兄弟你是天天核对发票，我是天天给那帮销售贴发票，我现在晚上做梦的梦话都是发票发票，我老娘半夜吓了一跳，还以为我不是在公司实习，而是跑到火车站做黄牛去了。"

两人转头一起看着在培训部实习的小培，小培叹了口气："你们别看着我，我发票虽然贴的没有你们多，但也就是一复印小妹，兼订外卖。"

三人开始你一言我一语，担心自己根本学不到什么或者不能留下，现在的地位根本就是个粗活丫环，连名字，台词都没有的跑龙套，谁不知道朝中有人好做官，要抱紧上面的大腿，可大腿哪有那么好抱的，也没机会啊，想给部门领导们端个茶递个水的还要小心不能

被人看到讥笑了去。而且站对队伍跟对人很重要，最终能成功转正留在公司，是HR说了算还是部门领导拍板呢?

小售和小培两人是女生，话题还要多些，吃着吃着，小售问小培："我们要不要去买点衣服啊，今天被人暗示，指我们穿的太休闲，太学生气了，说周一到周四，还是要穿的正式些。"

小培有点羡慕的："谁提醒你的呀，我这边的人，都不太跟我说话的。"

小售说："带我的销售助理珍妮，我觉得她人挺好的。"

小培点点头："我也觉得她人很和气的，上次复印机卡纸了，我不知道该怎么办，还是她路过看到了，帮我弄好了。"

小售："那我们说好了阿，周六上午10点淮海百盛碰头？"

小培："哦。"想说百盛太贵了，还是去四川路逛逛，或者置地广场也行，但是又一想到妈妈也说过上班的衣服要准备两套上的了台面，好点的。也就答应了下来。

小培从小在弄堂长大，知道自己相貌平常，所以自小对打扮就不上心，无论是亲朋宴会还是面试企业，都将浓密的黑发用橡皮绳随意一绑，几件平常不过的衣服，显得格外静谧。到有几分像亦舒笔下的人物，只是这年代早不流行。小培看见那些打扮精致的，举止优雅的女子，也不是不羡慕，只是自己依旧。杂志上教导女人随时包里都要有一支名牌的唇膏。到了她这里变成一支润唇膏，亦不常用。

周六，小培跟小售约在百盛，同来的还有另一个女孩，是小售的表姐，在一家律师事务所已经打杂一年多了，跟过来帮两个小女生参考的。

表姐一看见小培就大呼小叫的："你们俩个啊，说出去在化妆品公司实习，一点也不让人相信，化妆品公司上班的人不是天天要化妆的么，你们两个的眉毛怎么从来没有修过啊。看看，像杂草地。"

小培看着表姐两根又细又弯的眉毛，心有戚戚："我不会化妆呀。公司也没有要求呀。"

表姐："所以说你们两个啊，真是不懂事，公司当然不会跟你们实习生说啦，但是印象分已经不及格了，还好，不算太晚，今天啊，我就要好好改造你们。"

三人一起进了商场，表姐熟门熟路，领到植村秀的柜台，叫BA给她俩修眉。BA到是和表姐很熟的样子，让小培在高脚凳上坐了下来，叮嘱她千万别动，就拿起一个很薄的小刀片，唰唰两下，小培一惊，赶紧掏出随身的小镜子一样，左边的眉毛只剩下三分之一了。一副欲哭无泪的表情。BA到是很体贴的安慰："还没修好呢，修好再看。"唰唰，另一边也没了。然后抽出一把化妆刷，在小培脸上扫了几下，细心的拭去刮下来的杂毛，拿出一支眉笔，在小培眉毛上画着，小培慢慢的睁开眼睛，看见BA很认真地表情好像在她脸上画画，恍惚间也有点对镜理红妆的味道了。画好眉毛，BA开始介绍眉笔，小培想，眉毛都被你剃光了，不买也不行了。于是问多少钱，BA很轻描淡显得回了句："180。嗯。其实还有款产品特别适合你，也是我们的明星产品，泡沫隔离霜，我给你试试吧。"小培刚想拒绝，旁边的小售速度更快，粉底都上好了，看上去气色的确好很多，旁边表姐说好，极力劝说买，小培对价格有点犹豫，说想到网上看看，表姐和BA异口同声的说："网上多少假货啊，脸上的东西，你也敢乱用？"

第49节： 细微处决定命运(2)

小培算计着钱，最终只买了眉笔和泡沫隔离霜，小售稀里糊涂的买了一堆。最后结账，表姐拿出百盛的积分卡和植村秀的会员卡累计了积分。

冲到二楼去买衣服，怎么看怎么咂舌，随随便便的一件都要上4位数，还以为妈妈给的巨款，如果这样买下去，到连一洗一换都难了。小售在表姐的指点下兴高采烈的在ESPRIT挑了几件，又买了套G2000的西装，虽然小培瞧着觉得像酒店制服，旁边表姐说好，也就没敢吱声。

一天血拼下来，脚都走软了，表姐嚷嚷着叫请客吃饭。小培晚上回家一算，衣服一件没买，六百块钱没有了。

周一小售打扮一新到了公司，烫了卷发，化了妆，问小培如何，小培是个老实孩子，回应道："眉毛不对称。"小售叹了口气，说你不知道，就这样的，还是我牺牲了一小时睡眠画的呢。

小售看小培穿的还是老样子，皱眉："周六那套G2000的西装，我叫你买下，你心疼钱不买，我不是 没有提醒你啊，你老这样，往小里说是不注意个人形象，往大里讲那是与公司的氛围格格不入，融入不了这个团队。"

小培哈哈一笑："你穿成这样就算融入团队了？我看你们那个销售经理也没穿的像你这么正式呢。"

小售说："反正正装总不会错。"

一天下来，也没有人对小售的变化多留意几眼，到是人力资源的谢力在茶水间看见了，打趣了一句，说小售今天看起来像中学女教师-----前苏联的那种。

小售不知道苏联女教师是啥样，但是也听出这话不像褒义，闷闷有点不乐，回家的路上恶买了几本时尚杂志，学习穿衣经。

第二天穿了一身的ESPRIT，到没人点评了，下午区域销售主管简拿了一叠传真的报表，让小售帮忙在电脑里用EXCEL输好并做数据分析。 简看小售一身新衣，顺口就夸了句。小售看终于有人认可了，像个接受老师表扬的小孩子，立即喜滋滋的汇报说周六刚在百盛买的。

简习惯性的就问，几折呀。

小售老老实实的说，新品，商场没有活动，没有折扣。

简说，啊哟，你蛮好来找我的嘛，起码可以7折拿下阿。原来各商场的楼管都有权限可以直接打折，哪怕是再号称永无折扣的品牌。小售听在耳朵里闷在胸里。

简拍拍她的肩膀以示安慰，算了算了，下次来买什么找我好了，你穿ESPRIT这种衣服还蛮现小样的，我们不行了，年纪大来，扮不了嫩了。

小售嘴笨，一时间，话都接不过来讲，只好讷讷的接过简手中的表格埋头做了起来。

晚上大学同学们聚会，同寝室的姐妹知道小售是在化妆品公司实习，羡慕的不得了，受最近当红电影《穿PARDA女魔头》的影响，她们格外注意小售的穿着，一见面就哇开了，说到底在奢侈品公司不一样，小售整个叫一改头换面，你们公司是不是还教化妆呀？是不是有免费的化妆品阿？可不可以帮我买打折货呀？听说化妆品公司都是女人，难办有男人也挺屁精的，是不是呀？

第50节： 细微处决定命运(3)

小售一时眼花缭乱，应接不暇，不过还是不假思索的回了一句："没有啦，化妆品公司属FMCG----Fast Moving Consumer Goods，不是LUXURY啦。"

又引来一阵惊呼。说小售你现在说话真Professional，假洋鬼子的腔调都出来了。

在同学的羡慕中，小售觉得自己突然找到了自尊心的满足点，似乎有点开始明白为什么说化妆品公司的女人爱名牌比较虚荣。在大多数人的眼中，物质不就是别人衡量你是否成功的标准吗?

小售第二天特意在公司的会客区，认真地参观了整一面墙的产品陈列，每个产品的瓶身都在探射灯的璀璨光茫下夺目的耀眼，她突然觉得自己真的是爱上了这个美丽的行业，爱上了公司空气中鲜花与咖啡交织的香味，爱上整洁而忙碌的办公室，甚至爱上了茶水间冰箱里免费供应的酸奶和水果。她决心要留下。

小售的实习工作是跟随在销售助理珍妮后面做一些辅助性的工作，这个工作真正可谓是打杂中的打杂，但是决心留下来后，小售开始对珍妮对身边的人付出如劳模般的热心，她首先做到的就是在珍妮来之前而先到，在珍妮走之后而后回。起码在态度上要给人留下勤勤恳恳的印象。并对周边只要向她开口寻求帮助的人来者不拒，哪怕是让她早上给顺路带份葱油饼做早餐。小售的积极与主动很快有越来越多的人纷沓而来，从帮忙做个PPT，修改张照片到去商场拿发票，小售在忙忙碌碌中找到工作的满足，在8小时之内，一有休息的空隙她甚至就会有种不好意思地愧疚感。

公司所在的写字楼里有个食堂，伙食尚可，价格便宜。之前几个实习生总喜欢一起扎堆去食堂解决中饭，细心的小售发现其实吃中饭也是交际别人的一个很好的契机，不仅可以交流信息还可以增进感情，就积极地走出实习生的队伍加入珍妮和米奇的饭搭子中，忍受着

又贵又不咋地的商务套餐，迎合着可能自己插不上嘴的话题，日子长了，珍妮和米奇也就把小售当自己人了，说话的时候也没有那么多的顾忌了。小售不仅大致知道两人的爱好，还知道了一个很重要的信息：公司的培训部要留下一个实习生做培训助理。

小售对这个职位非常有想法，起码这个是她知道的公司确切在实习生中挑人的唯一职位，虽然小培现在在培训部实习，占据地利与近水楼台，但是人和才是最重要的。

小售的重心开始慢慢向米奇那边倾斜，她的思路很清楚，正经主子比如培训经理，她现在还攀不了这个高枝，外围的合纵连横一样重要，只有在同事中树立口碑，打好广泛的群众基础，方才能站稳脚跟。所以没事老往培训部跑，随身携带零食，芒果干，鱿鱼丝，甚至洗干净切好装在乐扣乐扣里的水果，不过培训部的一干女人却是公司出了名的"不食人间烟火"-----为了减肥，只见她们中饭吃过色拉或者索性就是一杯黑咖啡，小售的"食诱"一招，似乎作用不大。但是小售不泄气，盯紧米奇，有事没事就来请教。

第51节： 细微处决定命运(4)

米奇奇怪的跟珍妮说："你的小跟班，怎么变成我的小跟班了？"珍妮笑："看到小售就想起当年的我，也挺不容易的，听说她为了上班置装费就用了几千块呢。"

米奇吐了吐舌头："现在的小朋友真奢侈呀，我当年什么不懂就这么过来了。"然后笑："她比小培活络多了，小培更像你，单纯的孩子。"

米奇最近迷上了AGNES.B，吃完中饭有事没事总拉着珍妮去梅龙镇看包，尤爱一款可以塞很多东西的大开口包。要不是珍妮拉着早就一冲动刷了卡，小售查到AGNES.B的价格日本还要便宜过香港，于是偷偷记下货号，颜色托自己在日本的姑妈买了个，UPS寄回国。然后MSN问米奇，我姑妈给我买了个AGNES.B，我想二手转了，你要不?

瞌睡时拣到个枕头，哪有那么好的事情，米奇呒了半天，来了句，呃，这不大好，你自己留着吧。

小售急了："我不是送给你啊，只是这款包我看你正好喜欢，我又用不着，原价卖给你好了。对我来说，闲置换店零花钱用用呢。"

米奇想想，那也行，不过不要钱我可不要阿。

小售说，当然啦，发票都在，一毛钱都不让，哈哈。

这款包在上海的售价是1880，而在日本退完5％的税，约合人民币713，小售连发票带外包装都交给了米奇，收了米奇750元，把米奇差点给乐死，受人好处，米奇也知道要等价交换些什么。想了想，开始指导起小售穿衣打扮。

进入职场的新人呢，千万别小看自己的形象，大家天性都喜欢看俊男美女，有先天的优势固然讨巧，后天的补救也是来的及的。

所以，形象对每个人来说都很重要，你甚至代表着所服务的公司或者品牌的形象，所以为什么航空公司绝对不容许空姐穿制服拍一些不雅的照片，我们也会教导BA，不可以穿工服与客人有任何的冲突或

有任何不雅的行为。简单来比方，如果你去一家五星酒店，看到工作人员都穿这不干净不整洁的衣服，你会心理对酒店的服务产生怀疑，甚至是否认，这个就是至关重要的第一印象。

小售打了个激灵，这些道理平时她也明白，只是似乎说起容易做到难。

米奇说，很多人未必有精致的五官，但你就是觉得她的气质好，比如香港的女演员陈慧珊，她扮演了很多职业女性，入木三分。其实什么是气质呢？如果只是静态的画面，气质是通过适合你的发型，干净的肌肤，得体的衣服这些细节来表现的。

穿衣服是门学问啦，女人不买上千的衣服，几百双鞋子是锻炼不出品味与出神入化的搭配的，但是我们不是职业的买手，也不是设计师，暂且不用考虑这些。我们要做的是如果为自己形象加分，换来更多的机会或者报酬。

第52节： 细微处决定命运(5)

时尚杂志一直在教导每个读者"品味"二字。什么是品味呢？米奇培训师的职业灵魂上身，滔滔不绝，就是你看中的这个品牌的设计而不是这个品牌的LOGO和价钱。

小售很认真地听着，米奇从上到下的看了她一眼，再继续说："比如，你去买ESPRIT的衣服，为什么呢？"

小售很老实的回答："因为我觉得这个牌子应该不错，穿它上班不会坍台。"

米奇哈哈大笑，一口气追问了几个问题："你觉得它不错在哪里呢？你觉得它的设计很适合上班吗？你觉得这些衣服很适合你吗？"

她撩起小售了一缕刚烫的卷发："我觉得你的发型就很不适合你，让你看上去起码老了5岁。"

小售一点也不介意，说："啊呀，你不知道，我就是要看上去成熟点，甩掉学生味。"

米奇："我当年跟你一样的想法，只是成熟不代表专业，你要的是给公司，给别人的是一个职业形象，而不是成熟的。"

小售开始觉得米奇说的有点感同身受了。

米奇继续说："其它的你自己慢慢培养，我只说一些傻瓜速成法，我就是不喜欢ESPRIT，ONLY。小店你现在也没有眼光淘货，而上班穿最安全的衣服是强调简约的线条及剪裁，加上经典及永恒的款式，总结二字就是低调。突出的是穿衣人的内在美而不用哗众取宠，这种风格的品牌其实很多，比如我比较喜欢的ARMANI-----买不起，CK----还是贵，建议你买Giordano Ladies，在香港买就更便宜了，保养了好，几件可以穿N年。再如正装，上海商场里的G2000容易撞衫不去说它，穿出来像BA制服，找个裁缝按照你的身型定做两件白衬衫，买条铅笔裤和及膝裙就OK，怕找不到好裁缝或者嫌麻烦就去ZERA，H&M找找咯，省时省力。鞋子轻软舒服最重要，腿型好可以裸露出小腿不

用穿丝袜，但是汗毛清理干净先，再爱牛仔啦，蕾丝，彩虹袜之类，若非礼拜五，千万别穿。"

小售听着听着有点心不在焉，对小售现在而言，打扮和爱情这两个话题都不如职场生存来的有吸引力，刚从学校走出来的闯劲，让她极度渴望着在工作中找到出人头地的道路。

她眨了眨眼睛，问米奇："这是对培训师的要求吗？"

米奇嗯了声，继续滔滔不绝的说她的穿衣经。小售又插了句："那培训师的技能需要掌握什么呢？"

米奇嘎然刹住了话题，看了看小售："原来你想做培训师？"

小售："我哪有那资格呀，我只是觉得培训师是公司里最漂亮的一帮女孩子了，完全符合我以前对大公司白领的想像呢。"

米奇："我最讨厌听到白领一词，又酸又没钱的人才自称自己是白领呢，白领就是领了工资付完信用卡账单，一个月工资就这么白领了。"

第53节： 细微处决定命运(6)

小售捂着嘴巴哈哈大笑，小培这个时候走过来，说："米奇姐姐，资料我都打印装订好了，你要看遍吗？如果没有问题，我就寄去广州了。"

米奇："哦，不用看了，你做事我放心，我还要采购一些道具，礼拜六你有时间吗?帮我去趟城隍庙，我家离那边远，不高兴去了。"

小售想抢着说我去，但是小培在旁边，到底忍住了没说。小培说好。

米奇走之后，小售才与小培嘀咕："周六去买东西，我们又不算加班的，难道出租车费还要自己贴？"

小培："啊呀，忘记问车费能不能报销了。"

小售："那快去问清楚。"

小培想了想，摇了摇头："算了，好像不大好，很计较似的，能报就报，不能报就算了。"

小售："你可真老实，什么都自己吃进。我妈说，有些东西还是问清楚才做，免得到时候吃亏。"

这时候小财走过来找她俩，"中午一起吃饭吧，我请你们。"

小售："你有什么好事情要宣布啦？"

小财耸耸肩："明天开始我就不来了。"

余下两人大吃一惊："怎么了？公司为什么不要你了？"

小财："是我自己选择走的，受不了了。"

中饭时间，三人各怀心事进了家味千拉面，点好吃的东西，小售看着小财，关心的问："到底怎么了？这么突然？"

小财："我忍了也不是一天两天了，学不到东西不算，来公司半个月了，带我的那个胖子，他总是显的不耐烦，要么就觉得我问的问题怎么这么简单，事实上他根本没有指导过我什么，就叫我去核对销售报表，都是我自己摸索着过来的。要么他老是批评我做的不对，完全

不给一点颜面那种，我承认我工作不到位，常出些错，但我是实习生阿，不会不是正常的吗，我一忍再忍他。今天早上到好，我一去就问我昨天交给我的对账单对好了没有，开玩笑哎，那么多单子，一天怎么对的完？而且他又没说今天要的啰，我怎么知道那么急得啦，他就在财务办公室样劈头盖脸，不留情面的骂我，我火大死了，谁稀罕这份每天只有50块补贴的实习工作啦，我准备今天下了班找人事说，明天不来了。"

小培："还好还没说。你会不会太冲动啦，现在找份实习的工作也容易，不是每个人脾气都好的，忍忍过去就没事了。"

小售："是呀，人在听到批评时，本能的反应就是抵抗。可能是他考验你的耐心呢？工作中不是要常常学会控制自己的情绪嘛，不接受带教师傅的批评，很容易给别人留下自负自大的印象。"

小财委屈道："你们也认为是我的问题了？你们是运气好，没有遇到这种鸡蛋里挑骨头的胖子，不能体会我得感受的。"

第54节： 细微处决定命运(7)

小售摇了摇头，很直接的说："现在不是讨论谁对谁错，单就你这种态度，我要是你的带教师傅，也不待见你。"

小财明显的带有话不投机半句多的情绪，又不好发作，只握拳拍桌子，向服务生吼道："我们点的面呢？都多久啦？怎么还没有上？"

小售毫不留情，继续说："胖子他为什么要针对你？不会有无缘无故的矛盾，对他来说，你又不会取他而代之，充其量就是他的帮手，他对你有意见，无非就是你的工作让他不满意，拖了他的后腿，影响到他的工作完成了。他说你的缺点，是不是真的有？还是有误会？如果他指出的是确有其事，你当然要改正，如果是误会，你也要去解释啊？"

小培觉得很有道理，不仅对小售有些刮目相看，又见小财脸色铁青，用足尖轻轻踢了下小售，缓和气氛道："小售提醒的有道理，可能真的有什么误会呢。"

服务员上了麻麻辣辣牛肉饭，两个女生开始吃的起来，小财嘀咕了句："误会当然有，谁知道这胖子的想法呢，我受够了，我讨厌这家公司，财务，营运，销售没完没了的加班，而且化妆品公司脂粉气太浓，不适合我。"

小售咽下一口饭，不屑的说："现在公务员都没那么轻松休闲了，我看适合你的职位，还真难找。哪有一遇到什么困难，就调头回家寻求庇护的。"

小财反驳道："我哪有遇到困难就调头的，大学的四六级，我不都咬着牙，一一通过的，燕雀安知鸿鹄之志，你们女生就是虚荣，进了化妆品公司还不老鼠掉到米仓里。"

小售埋头吃中，一时懒得反驳他，正当小财又要催服务员的时候，他的猪软骨拉面总算送到了，小财刚想来句："你们这面难道是买得小麦现磨的粉和面做的么？"一眼瞥见面，气不打一处来，叫唤回送

面的服务员，用筷子在面里拨了个底朝天，问她："你送的是什么面？"

服务员莫名其妙："你点的是什么面？"

小财怒："我问你上的什么面！"

服务员瞄了眼收银条："猪软骨啊。"

小财更怒："这是猪软骨吗？你找块软骨给我看看？你这明明是肉燥面嘛！"

小培和小售看了看，忍不住地笑，转头对服务员说："你们经理呢？叫你们经理来。"

服务员立马说："我们经理不在。"

小财有点青筋暴出："把面给退了退了，你们黑店啊！我味千吃到现在，怎么就不知道什么时候猪软骨变肉燥面了！"

服务员看着这个一米八几的大个子，无奈叫出了一个打着领带貌似领班的男人，领带问清楚了事因，很爽快地从厨房端出一碗猪软骨，算是补偿给小财了。小财饿得发晕，也懒得再吵，开吃了起来。

第55节： 细微处决定命运(8)

小培若有所思，想：小财在公司遇到的问题，与面条事件有点异曲同工：服务员就好像小财，遇到问题，首先想到的不是如何去解决，而是去推卸责任，不仅不知道自己错在哪里，还振振有词，态度上也强硬的让人无法接受。而这位领班的处理，看似平常，却四两拨千斤，也没有口头上的虚伪道歉，直接就给到顾客很实际的解决的方案-----这才是釜底抽薪的解决问题。

小培很认真地劝小财："无论在哪做，脾气还是要改一改的，都说我们这一代是职场的草莓族呢。其实在哪做并不重要，重要的是要学会控制自己的情绪，冲动是魔鬼。"

小售问："刚刚说到哪了？噢对，敢问您的鸿鹄之志是什么呢？"

小财吃着面，含糊不清的回道："秘密！反正苟富贵勿相忘呗。"

小财到底是走了。没过多久，人事部正式找到小培和小售谈话，考虑到培训部要找个助理，在这批的实习生中，挑选出她们二人从即日起转入到培训部做职前培训，最后在2个月的试用结束，看个人与公司的双项选择。小售与小培之间的较劲开始进入白热化。

小培虽然没有小售那样玲珑心肝，但是胜在做事"稳妥"二字，加上性格温顺，培训部的几个培训师到都对她颇有好感。小售努力学做出宝钗姐姐的大家风范，指望着在口碑上能够上下一致称赞，但公司不是校园，不是小恩小惠就能收买的了人心，而且小售邯郸学步，宝钗是装愚，小售却有点锋芒毕露了。

两人的带教还是米奇，在这两个月中，米奇给她们做了一个工作计划，通过一些简单项目的实施和操作，让两人迅速成长，学到培训助理必须的技能，同时观察二人，最后写完probation appraisal交给培训经理。所以小培和小售不仅仅扮演复印小妹了，开始一些培训方面的辅助工作，比如培训课程前期的准备。

在带教了一个月后，米奇布置给她们一个共同的任务，准备一场美容顾问的新入职培训的前期所有准备工作。让两人一起合作完成，米奇的邮件描述的很清楚：

1.这次因为没有订到公司的会议室，需要去寻找适合的酒店会议室，预算为每天2000元，可以去问行政部的同事要公司协议酒店的名单和价格。

2.需要通知市场制作部，按照场地制作背景板和易拉宝并协助工人完成装饰。

3.为此次培训选购主题相符合的鲜花，准备15人份的茶点，每人每日100元。

4.培训前3天，从销售那边拿到最后确认参加的名单，并打印出铭牌。准备好工服。

5.准备培训资料，试用装及奖品。

小售与小培跟着米奇已经准备过新人培训了，知道这种准备工作，貌似简单，操作起来很琐碎，而且要和销售，市场几个部门的人员打交道，还是非常锻炼新人的。

第56节： 细微处决定命运(9)

小售与小培开了场小会，简单分配了下彼此的任务，小售去找酒店，小培去盯市场部的制作。

小售知道这次的任务有点像毕业大考一样了，所以格外重视，一心想做得漂亮，交出个刮目相看的成绩。所以使出浑身解数要在有限的预算内将酒店升级一个档次，公司的协议酒店离办公室很近，但是环境，会议室的硬件条件还不够理想，小售浏览协程上的酒店，一个一个打过去问，满意地又超出了预算。

发动朋友亲戚的圈子进行搜索式的查找，终于找到一个远房的表姐在花园饭店工作，远房的关系有点像《武林外传》中小六的台词。小售不管这些，自来熟的给人打电话，东拉西扯一番后，适当流露自己现在某某化妆品公司，对呀，A品牌B品牌都是我们公司的，以后有员工特卖会通知姐姐哦，对了，我现在在负责公司的会务方面的事情，我们公司今年要新签协议酒店呀，你们有销售任务伐？有阿，那我帮帮看能不能签你们，不能保证哦，尽力而为啦，都是自家人。正好最近有场培训，要不，就放在你们酒店？不过我们预算不多的哦。嗯，好，见面谈。

小售兴冲冲的向米奇汇报，拿到了比协议价更便宜的花园饭店的会议室，完全在我们的预算内，米奇却说，花园的环境固然好，但是离公司有点路，BA们走过去是不是不方便？

小售有点急，极力向米奇陈述种种好处，米奇本就没有杞人忧天的性格，又觉得既然是考察她们俩的能力，只要不出什么原则性的大乱子，就应该放手让她们去做，所以想了想，说，嗯那就这么办吧。

小售如获大赦，与表姐碰头签好租借手续，此一役，不仅顺利的拿下满意的场地，而且花园饭店的会议室本就提供茶歇及点心，预算大大减低，节约了茶点的费用。还收到表姐送的下午茶的礼券。心中有点小得意。

零零碎碎地事情进展着，与小培一起亲亲热热地去花艺坊选定了鲜花及插花的样式，不可能没有私心，一些显而易见出的了形象的工作，小售自己出马，打印资料，问销售拿培训人员名单就让小培去做。小培也没有什么反对。

到了培训前的一晚，制作的工人将会议室也布置的差不多了，各项物资也全部到齐，忙得脚底起泡的小售也终于可以缓了口气，拿了相机拍完照片，看小培还在理工服和分发资料，而时间已经9点多了，犹豫了一下，问小培："需要我帮忙吗？"

小培擦了擦汗："没事，已经快好了。"

小售："那行，今天晚上家里有点事，我先走了，要帮忙随时打我手机噢。"

小培微笑："好的。"

小售走了之后，小培忙完了自己的活，看看布置精致的会议室，又一遍的检查着细节。小培左看右看，发现桌布折叠的褶痕有点煞风景，用手指抚摸着这几条突兀的痕迹，担心会影响做笔记时书写的不便，但是如果现在找酒店熨烫，会不会太大动静？桌布上已经铺好的鲜花，纸笔，资料也要全部拿下再摆。小培又走上讲台的位置朝下看了看，终于狠下了决心，给酒店打了电话。

第57节： 细微处决定命运(10)

花园的服务到底不错，很快来了两个服务生，听完小培的要求，二话不说拿来熨斗开始熨烫桌布，忙活到一半，米奇和培训经理凯莉来了，二人看见场面小吃一惊，花园的会议室的服务生由衷的说了句，你们品牌对细节真讲究。小培含笑："也谢谢你们贴心的服务。"

深夜十一点，三人方才离开，培训经理凯莉与米奇同路，两人上了一部出租车，柯问米奇："你觉得小培和小售两人怎么样？"

米奇回道："各有各的特点，各有各的长处。"

凯莉笑："咱俩就随便说说，用不着这么打官腔吧。"

米奇做了个鬼脸："我还以为领导提前问我要她俩的probation appraisal呢，这也是我的作业呀，所以要慎重啊。"

然后跟凯莉讲了讲两人的一些事情的处理，只叙述过程，不带评价和感情色彩。

凯莉听完，微笑："小售很像当年的我呢。"

米奇心中暗为自己的惜字如金庆幸，如果刚刚呈一时口舌之快，说小售功利性太强，岂不是连带老大一起给骂了？

经过出租车的谈话，米奇想着老大明确表示欣赏小售，难道不接这个翎子？工作适合的考核因素主要有两方面：能力与态度。对绝大多数的公司来说，态度比能力更重要，能力可以培养，态度决定了先天性的一切。

小售与小培的能力且不去衡量，态度却是显而易见的，不过偏偏老大喜欢的就是这种聪明伶俐的人儿，好像贾母爱凤姐，嘴笨口拙的到不喜欢，物以类聚，人以群分，自己没必要替她做出选择。选择了谁，也没什么对与错。

交报告的那天，凯莉却跟米奇说了件出乎意料的事情，这个月的报销，小培和小售都有问题，小培和小售都是有双休日的出租车发票。财务怀疑是夹带蒙混。米奇皱了皱眉："会不会有公事？她们俩怎

么解释的？" 凯莉说："财务电话漫不经心地问过两人，小培翻出行程表，告知从哪到哪，小售只说可能弄错了，拿出来不报便算了。"柯问米奇："你怎么看待这件事？"

米奇这下到不明白了："看上去似乎是小售有以公谋私的嫌疑，公司很重视员工的诚信，不过，就为这事否决小售，也似乎有点小题大做吧？"

凯莉很严肃："我不觉得这个是小题大做，观察一个人，看表面很难了解到她的内心，外表的东西可以粉饰的很好，反到是细节有时候会出卖你。"

米奇立马闭嘴，点头表示认可。

凯莉说："我很为小售觉得惋惜，但是也只能这样的结果。"

小售知道公司决定的时候，怎么也想不通，她究竟败在哪里，输给了小培，她坚持等到米奇下班，跟了米奇亦步亦趋，一定要问个明白。米奇被小售有点吓倒，只好问她有没有接到过财务的电话.

第58节： 细微处决定命运(11)

小售终于想起来"电话门事件"，委屈立刻涌上心头，带着哭腔："公司怀疑我的发票做假吗？天地良心，我绝对没有，那天财务部打电话问我，说有张出租车发票怎么是双休日的，按规定不能报，我就老实的说，那就不报了吧，拿出来就完了。"如果知道是考验我，我怎么会不解释清楚？这样看来，财务部明明就是给我下套，若说我真的占公司的便宜，我也就认了，可明明我那天就是为公事阿，我拿出来可不是因为心虚，米奇姐姐我真的冤枉死了，我我实在不能这么走了，走的这么不明不白。"

米奇叹了口气："谁叫你当时没说清楚，这种事情，落到财务部说出来，就难听了。"

小售眼泪终于掉下来了："我真的不知道会是这样的，她们问我的时候，特平淡，根本不显山不露水的，我哪里当做一回事了，就觉得不报不就完了吗？我可以跟她们再核对发票的时间啊，我觉得检查发票的财务根本就是故意害我。"

米奇安慰："别这样，也算是个教训吧，以后自己当心点就是了，原则上的问题千万小心，别人可能只是轻描淡写的问你，实际上已经周密的调查过了，你现在核对也没用，发票不知道早被财务扔哪了，何况人家也没说你就是公报私帐，往大里说是怀疑你的诚信度，往小了说也是你不够细心，事情可大可小，但是已经决定了的结果，也不会改变了，你很聪明，职业的路才刚刚开始，我们给你的实习评估也写的不错的，并没有因为这件事而受影响。"

小售抽泣着。咬着下唇默默发誓，一定要在这个行业出人头地，有天昂着头，重新踏进这个办公室。

小售没有过过久就在行业内的另一个大众化品牌找到工作，而且是培训师一职，她将自己的简历修饰的很好，并且将实习时拷贝的培

训资料转化为已用，聪明的她，虽然没有上过课，也能模仿的惟妙惟肖。

小培留下了，她在公司有了自己的英文名。开始了下一则故事。

第59节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(1)

（五）

跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？

出场人物:

Merchandiser前任经理： 萨曼

Merchandiser：伊米

蒂雯

Merchandiser后接任Team Leader：苹果

财务：海伦

伊米跳槽新公司的总经理： 彼得

新公司的 伊米下属：艾黎思

周一，拖着不想上班的身心，伊米在茶水间给自己泡了杯柠檬草加蜂蜜，闭着眼睛深呼吸杯中飘出的香气，耳边传来几人议论的声音， 谁谁谁离职了。金九银十，又到动荡时期。

果然进入NOTES一收邮件，刷刷首先进来的就是Personnel Announcement人员公告，开头一百年不变：I am glad to introduce我很高兴得介绍某人-----有新人来了，I regret to tell you我很遗憾的告诉你------又有人走了。伊米边喝着自配饮料边漫不经心的浏览着，突然她手中的杯子一个握不稳差点翻倒在键盘上，揉揉眼睛：没错！自己部门要进新人了！居然职位还在自己之上！

伊米心中狂跳，忍不住的向老大的房间瞟了一眼，老大依然像往常一样在电脑前面无表情的专心致志，伊米一下子不知道该如何形容自己的心情，委屈？气愤？好像都有一点点，伊米打开了MSN的对话框，向男友抱怨："我们部门要来新人了！"

"岂不是好事情？多个人，多帮你分担些工作，你双休日就可以少加班，我们就可以有更多时间粘在一起啦。"

"不是啊！居然还是Senior Merchandiser！比我职位高，这算什么意思啦？而且从面试到人家都快来报道了，我居然一点都不知道！"

"嗨，小米你别瞎想了，你又不是部门老大，又不是HR，干嘛非要汇报给你？找个Senior Merchandiser肯定有公司的原因，你别管那么多，做好自己的本分工作，只要挑不出错，不会有什么危机的。"

"才不是这样呢！"伊米火气越来越大："这份工作我做了两年多了，没有功劳也有苦劳吧？凭什么不升我还在外面招个人？招的人职位还比我高，凭什么凭什么凭什么？"

那边沉默了一下，发来个拥抱的表情："小米乖，生气长皱纹，晚上吃饭再跟老公说，现在站起来走一走，调节下情绪，免得隔墙有耳，被老大看到也不好噢。"

伊米被男友一提醒，想到MSN公司有监测，虽然说IT一般不会翻出同事的聊天记录看，还是收敛些为妙。关了对话框。刚想起身再去茶水间倒杯水，就看见老大萨曼向她做了个手势，伊米放下杯子，将脸上的肌肉放松了一下，方才进了萨曼的房间。

萨曼开门见山："伊米，三天后我们会迎来一位新同事，她叫苹果。相信你应该看到人事公告了，对苹果之前的工作背景也了解一二，她是个有着丰富行业经验的Merchandiser，相信她的到来会很快分担我们现在过多的工作，小米你这两天可以将手上的活整理一下，等苹果来了以后，我们就开个部门会议。"

伊米也很直接，用半似玩笑语气："老大，你是不是对我现在的工作不太满意啊？"

萨曼用很惊讶的语气回答："小米你怎么会这么想呢？你看我们部门发展的很快，人手一直不够，HR帮我们找了快半年了，终于找到各方面符合我们要求的人选，我非常重视同事之间的合作关系，在工作中我们就是相互分担和扶持的，所以我还特别留意应聘者的性格脾气，我有信心，你一定会和她很合的来得。"

伊米故做天真状问："那，老大，你觉得我之前的工作表现如何呢？"

萨曼也没多想，回答："不错啊，我们配合的一直不错。我相信会越来越好。"

伊米点点头："我也觉得我自己之前的工作，无论从质还是量，都完全按照老大您的要求来完成的，我也一直对工作，对未来充满信心，可是，既然老大你对我的工作能力同样肯定，为什么我就是不能更进一步呢？"

第60节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(2)

萨曼心里咯噔一下，她没想到伊米连草稿都不打，就这么直接来找她谈这个问题，她不动声色，微笑道："公司在发展，每个阶段都需要有不同经验的人来执行一些事情，或者说需要从行业其他公司取得一些经验，比如就现阶段来说，我们非常需要一个对图纸设计能力很强的同事来协助我们完成一些之前比较困难的一些工作，我相信小米你对自己的职业发展一定有着计划，职业的道路需要通过一个个明确目标完成，苹果的到来，你可以从她的身上学到更多的东西来完善自己，取得进步。"

萨曼的话冠冕堂皇却没有实质性，典型的老板打官腔，表面洋洋洒洒说了好多貌似有思想有内涵的话，实际的内容就一个：升职？你还嫩着。别想了。老老实实做好你分类的事情吧----伊米心里百转千回。

出了老板的办公室，伊米回到自己的座位上，若不是正在老板的眼皮子底下，恨不得摔锅摔碗的发泄了，打开电脑，第一件事情就是上智联招聘，51JOB，浏览了一下招聘信息，心里有几分窃喜，外面行情不错嘛，怪道俗话说得不错：树挪死，人挪活。一份工作做了两年多没有升职的希望，当然要在外面找找方向了。

所以吃晚饭的时候，伊米也没闲着，手机不断的和几个猎头联系着，晾在一边的男友好脾气的给她夹菜，等她电话空隙，催促她多吃点。伊米瞪了他一眼："晚饭吃多了容易胖，瞧瞧你那啤酒肚，穿上衬衫也没形象，每天上班难道没有保安怀疑你是送快递的？"

男友呵呵的笑："媳妇不嫌老公丑，我要注意个人形象来了，你又要怀疑我在外面有花头了，还是没形象的好。跟猎头谈的怎么样啦？"

伊米："已经约了两家明天下午见面谈。"

男友皱皱眉："为猎头的会面请假不太值得吧，尽量约在下班后吧，以后面试还要请假，次数一多，你老大岂不疑心？"

伊米冷笑："她疑心好来，难不成我就这么给她做一辈子粗使丫头？"

男友劝慰："还是小心收敛点的好，毕竟你还没走，你老大在这件事情上也没什么错，行业的圈子很小的，口碑最重要，何况新东家还要对你做背景调查，也说不定什么时候你又与现在的老大再相遇呢？我跟一个哥们一起发简历给我现在的这家公司，而他连面试通知都没接到，还奇怪纳闷，我和他大学同专业，工作背景也一模一样，按道理不应该啊，后来进了公司我才知道，原来我们现在的总工居然就是前公司的质量经理，以前共同工作的时候，他就是因为口头上的抱怨太多，被质量经理给记住，其实这哥们就是坏在嘴巴上。"

伊米点点头："我自己有分寸的。"

第61节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(3)

男友继续道："小米啊，你就是好胜心太强，不是说你能力不够，但是毕竟你还年轻，招个比你职位高的，其实正常不过的事情，心态要平和，再平和。新人来了你别给人家脸色看，脚底使袢子，都是一个团队的，不要生事。"

伊米嗯了一声，假装嗔怒："你就巴不得把我培养成贤良淑德，现在日风真是奇怪，女人个个钢筋铁骨在职场拼搏，男人反到农妇，山泉，有点田就满足了，你看看你，新公司也混了两年了吧，一样没升职没加薪，怎么就这么摒的牢呢？"

男友道："现在流行"剩者为王"，你不知道吗？剩下的剩。"

伊米睁大了眼睛。

男友继续："我们大学同班有一兄弟，别说什么拼搏心了，万事就是得过且过，功课不补考是通不过的，毕了业，一批进去的人，除了他全部走光，待了三年，公司看看，嗯，他最守的住，送他去美国进修考牌，回来自然升职加薪，又熬了两年，同等条件的人又都跳光了，要升个经理，一看，他最资深。升了！最近更妙了，升高级经理了，为啥啊？嘉奖阿！竖立他为员工忠诚度的典范啊！我们说他要是在国企，绝对已经被塑造成大家学习的标兵了。每天就巡回报告演讲了。"

伊米被逗乐了："这种人叫傻人有傻福。"

男友说："也不能这么说，一份工作还是要踏踏实实的去做，频繁的为了职位和薪水去跳槽，实际上也是一种投机取巧的做法。这两年行情好，到能顺顺利利的越走越高，可当有天发现你对自己的工作，力所不能及，这就不好玩了。"

伊米终于点了点头。

新人登场。

苹果到是名如其人，长的团团圆圆，很有亲和力，大家都礼貌的笑着，按惯例，萨曼中午请团队的人吃饭，问苹果想吃什么菜？苹果说我都行，啥菜都爱吃。萨曼转头问伊米，伊米立刻乖巧的建议去吃CHRIS。萨曼点点头，几个人莺莺沥沥而行，上了CHRIS的二楼， 萨曼笑着对伊米说："老规矩，你来点菜吧。"又转头对苹果说："你不知道，伊米是个美食家，我们一起吃饭，点菜的大权都是交给她，她很会搭配的。"伊米问苹果爱吃什么，忌口什么，苹果忙说："我没什么忌口的，只要好吃的都爱吃呢。"

伊米抿嘴笑，菜单也不用看，迅速的向服务生报出几个菜名，然后问大家要什么饮料，轮到苹果，伊米笑："你自然什么都爱喝了，不过可没"随便"噢。"

苹果哈哈笑道："这里鸳鸯奶茶不错，我就喝这个吧。"

萨曼："原来苹果对CHRIS也很熟悉呀。"

苹果柔柔的说："也没有啦，只不过我不会烧菜，结婚后，只能和老公东吃吃，西吃吃。我们也没什么讲究的，填饱肚子就完了。"然后好像想起什么，说："不过这附近好几家餐厅味道都是不错的。"

第62节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(4)

萨曼开心道："哦？都有哪几家呀？说来听听？我们中饭都吃成愁了，翻来覆去就这几家。"

苹果笑："要看你爱吃什么了，这附近的餐厅最多来。"

萨曼："说你觉得好吃的。"

苹果认真回说："上海早晨"，就是远了些。环境和味道都是我喜欢的。我们以前请客港澳台同胞或老外，总是首选这家：老式留声机，银色烛台，香烟牌上的旗袍美女，一踏进去就能把他们给迷的七晕八素的。菜式也好，虽然左右不过普通的本帮家常菜：糖醋小排。油爆大虾。八宝辣酱。草头圈子。不油不腻，咸淡适口，舌尖留香。连我不大吃主食的，也会要上一碗白米饭。"

萨曼听得入神："我觉得这家菜烧得都未必有你形容的精致，你要是去写美食专栏，一定火。"

苹果谦虚着，眼波流转，夸萨曼的丝巾漂亮，萨曼不好这个，所以并不在意道："是吗?这根丝巾就是我们柜台上的买赠的赠品呢。"

苹果立马说："我们公司的赠品质量不错呀，这个颜色跟你的衬衫搭配的真好看。这个衬衫的颜色应该叫"雨过天晴"蓝吧？"

萨曼看看伊米，又看看苹果："我看你们俩一定会很投缘。"

伊米闷不做声的埋头大吃。

第二天开部门会议，照例依旧回顾部门的上月总结和制定下月计划，分析本月自己的工作自我提升的方面和遇到的挑战以及工作的建议。部门工作的清理和重新分配，萨曼让伊米将盯柜台制作商的活计都交接给苹果。伊米低头拨弄着自己新做的水晶甲，会后哀怨的发消息给男友："最后点油水都被澈的干干净净。"

盯着制作商做柜台，促销道具，这活虽然琐碎，天天没完没了的沟通，确认。但到底是供应商拿低姿态做小服软的，即使为了这个那个吵架争论，事后也会根据所犯的错误大小，孝敬点超市卡，面包券

之类。花头虽然小，但是冷不丁的啥都没有了，伊米更加作火，本就不待见的苹果，在她眼中更加面目可憎了起来。

交接的工作，苹果到底经验丰富，自己用EXCEL列出交接的事情，所有的项目，进展程度，项目的制作商负责人，柜台是为哪个商场而制作，相关的销售主管姓名联系电话。并将制作好的表格邮件给伊米认可并抄送给萨曼，潜台词是：你交给我的就这些活，以后要有陈年旧账翻出来，也别想赖在我头上。伊米瞒无可瞒，灰心之余更加快的与猎头见面的频率。一时间，在办公室叽叽喳喳的伊米变成沉默人一个，苹果倒是天天嘘寒问暖的施展交际手腕，跟谁都自来熟。

这日销售主管简一见到伊米，亲亲热热的将手中的石榴掰了一半给她，说："你这个小东西最近怎么声音也没了？耳根子清静了不少，到不大习惯了。"又附耳轻声问："怎么？跟新来的人合不来啊？"

第63节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(5)

伊米接过石榴，懒洋洋的回："怎么会呢，谁来不都只有配合的份。"

简说："我觉得你做得蛮好的。制作的速度也快。阿哟哟，你不知道，我跟商场谈了个临时的柜位，想着现在旺季能抢几个月的钱，邮件申请一套临时柜台进场，上头也批了，那个苹果噢，到现在临时柜台还没做好。"

伊米似笑非笑："人家到不是不想给你做，也不是拖拉，反倒老勤快卖力的，商场的位置面积去量了三次，无奈每次测量出来的长宽数字都不一样。"

简扑哧一笑："还有这种事情，原来如此啊，怎么不叫制作商去量？"

伊米顶认真回答："人家要展现下自己的绘图水平和设计能力呢，这么点小事怎能假借他人之手，没得被人小瞧了去。"又问："你什么时候要这个柜台进场啊?

简踌躇了一下："最晚下周三要的。"

"那你是别想了，多出来的精力去谈别的档期或促销位吧。"伊米低声密语："就算她今天晚上设计出图纸，也是赶不急得，制作商手上，广州的那批柜台还没做呢，那边更急。"

简摇了摇头："这叫什么事啊，我去找你们领导去。"

简进去了不到两分钟就出来了，对伊米小八卦了一句："你们领导情绪有点不对头，眼圈红红的。看我一进去就挂了电话。"

伊米只关心着结果，问："你这就谈好了？"

简摇摇头："根本没谈，我准备写邮件给苹果，抄送给土匪张和你们的萨曼。"

伊米悄悄地说："你写好先给我瞧瞧。"

简听她如是说，索性将电脑搬过来，销售在办公室没有自己的固定座位，只在公共区流动办公，两人肩并肩的交头接耳着。

简很快的将邮件写了出来：

DEAR 苹果：

9月6日我邮件申请了一套临时柜台，我们领导和你们领导都批准了，怎么到现在还没有制作好？什么时候能够完成？我这边很着急着要进场的，如果晚于本周五还不能最后给商场确认，这个位置商场就不给我了。

请回复！

B&R

JANE

伊米算是很了解简的阿姨作风，电脑用的也磕磕碰碰，却也第一次见识到简的邮件，不免大开眼界，她忍笑沉吟，说："亲爱的，你们销售写邮件还真直接，不过这么写，可不行。"

简最烦做这些文字功课，一听这话，立马回："啊唷，我最怕写邮件来，尤其是英文，它认识我，我不认识它，我就奇了怪了，又不用给上面的老外看，几个中国人写邮件，用的着英文来英文去的嘛，真有空噢！"

伊米笑："严谨嘛，中文怕说事有歧义，而且主要呢，英文写邮件不太容易读出感情色彩，不像中文，写着写着嬉笑怒骂就出来了。"

第64节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(6)

简说："那你帮我写吧，让我也见识见识，学习学习，不过你可别写英文的，一看就知道我没那水平，请枪手捉刀代笔的。"

伊米"嗯"了一声，将额前的一缕头发撩到耳后，噼哩啪啦的在键盘上打了一会，胳膊拐了拐简，简伸过头看电脑屏幕：

DEAR APPLE：

首先，非常感谢你之前对我们销售的支持，让龙之梦商场的销售业绩有很大的提升，这也是与您的辛苦工作分不开的。在我们之前的默契配合下，终于争取到龙之梦这个临时柜台的位置，并通过了公司领导的邮件确认批准。

但是经过了这些天的等待，还没有收到您的最后确认进场时间，不知道我这边还需要做哪些工作来配合完成?

相信在我们的努力下，能够给到商场漂亮的答卷。

B&R

JANE

简讶异："我都看糊涂了，现在明明是她拖到现在不给我时间确认，说到谁那都是她的问题，怎么我的质问变味成肉麻的恭维了？这就完了？"

伊米似笑非笑道："这就是邮件的"三板斧"格式，首先感谢，然后抛出个看似温文尔雅的问题，最后还是客气，就在这些不着边际的虚伪客套中，完成一封标准的工作信件。你这个问题丢出去，苹果首先不得不正面回答你时间。我计算过，她要老实回答你，时间一定是来不及的，你就捉这个把柄，狂轰滥炸------因为按照流程，从上报到批准，到最后柜台完成是有期限的，她虽是新人，也不能超过这个期限，这个就是她的过失了。如果她给你报个不诚实的时间，到最后交不东西而借口说出了什么意外事件，制作不出来，那时你的邮件就可以将不能进场的损失详详细细写出来-----完不成预计的销售目标，我

想土匪张也不能怪到你头上，你该跟进的跟进，该提醒的也提醒过了。"

简想了想："如果制作商准备完成了呢？"

伊米："那就是皆大欢喜的结果了，我们都是良民，又不是故意找她茬，你说是伐？"

面试奢侈品的一，二，三。

伊米接触了几家猎头，都有点雷声大，雨点小的意思。刚开始总让伊米觉得N家公司就等着她点头，职位合适的如同为她量身定做的一样，而后要么就音讯暂无，要么面了没下文，好歹伊米不是刚毕业嗷嗷待卖的学生了，即使面了没下文，对自己的实力，自信心也没打击，有些公司职位放出来只是幌子，HR给自己找点事做，充实一下备选的人才库呢，对于那些办公地址偏僻的，性质比较可疑的，伊米压根就不去浪费时间精力路费--------缘自她刚毕业那会一次面试遭遇：一家著名的餐饮连锁店招聘经理助理，要求也一堆：什么协助处理好后勤的日常事务。人才挡案的建立。每日会议的主持等等。看在刊登在招聘报纸的彩页且版面显著，又是知名的酒店，伊米就乐颠乐颠得去了，应聘的人也不少，面试的人就一人。双方聊得挺投机的，伊米才发现，这个经理就是负责KTV客房部的小鸡头呀！妈妈桑也要找助理了，还点名要本科毕业生，伊米没见过世面的惊奇不已：敢情连娱乐事业都要集团化管理啦？还要给姑娘们建立档案？脱口而问："你们还每日开会？开会传达什么啊？"妈妈桑说："Briefing呀，让大家都了解今天的目标，并加以指示及激励呀。"

第65节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(7)

当年的感概已过眼云烟，伊米对面试的公司还是谨慎为先，找工作有点像找结婚对象，心态是关键，有人只是为了糊口而工作，到了自己的心理底线价位就OK，有些人骑驴找马，不到条件势不低头委屈自己， 伊米给自己的职业目标是三个五计划，每三年工资最低上涨50%，如果不能在一家公司实现，就跳槽。面试时，HR必问的一个问题就是离职原因，伊米的回答赤裸裸的直接："为了更多的薪水。"常常让HR吓一跳，这当然不是个圆满的答案，在上班路途太长、专业不对口、结婚、生病种种理由中，伊米坦诚的好像面对相亲对象，抽烟，大口吃食物，毫不隐瞒，不装有家教的淑女。当然有例外，比如遇到奢侈品公司。

现在的中国，好像什么都跟奢侈品沾上边就变得身价百倍，眼镜，皮包，衣服甚至水龙头也来沾亲带故一下，奢侈品公司招人低调与市场的曝光率成反比，让无数漂亮女孩像后宫选秀女似的去应聘品牌的导购，这样可以离财富近些，再近些。女孩子们天天眉眼精致的待在店铺准备着随时地艳遇，一有贵客临门便温柔的恰到好处，而对那些买配饰眼镜包包的客人态度却让上海首席的媒体评价为这个城市最势力的眼睛与面孔。

虽然不是职场新人，猎头还是细细叮嘱伊米的面试注意事项，连发型化妆香水都做了规定，伊米一脸惊讶："有这么夸张伐？面试而已，怎么有跟富豪相亲的错觉啊。"猎头点点头："没错，我不就是两头牵线撮合的红娘嘛。"伊米眉毛倒立，故意说："古代的媒婆可是为了媒金两边拉扯两边骗，说的花好稻好，等到真相大白，完全不是那么回事哦。"猎头哈哈一笑："媒婆还分官媒私媒呢，我们可是有执照的"持牌冰人"，再说这行圈子小，口碑很重要呢，我们对公司对个人，都希望建立长期的合作伙伴关系。"伊米笑道："我自然是信任你的，你不知道，之前我有个朋友也是猎头介绍来我现在的公司面试，

电话打到我这里，说你们公司居然18薪啊！我说哪里来的18薪一说啊。她说猎头说KPI的绩效奖金那，一个月是阳光普照奖，一般都能拿2-4个月，再加上年底双薪。我说这种承诺你也相信？"猎头避开评价同行的话题，转言道："这个可取决不了我们，不过，像你做Merchandiser出差频繁，我推荐你的这家公司，超过4小时的飞行，都可以乘公务舱，协议的酒店一般都是喜来登，希尔顿。出差也不用占用你的私人现金，直接刷公务卡。生日有FREE GOODS，自己去店铺挑。"伊米："嗨，这些呀，我三年前听听大概还眼睛放光，现在一把老骨头了，情愿不出差，生日的FREE GOODS的金额，估计也就挑个皮夹丝巾什么的还行，想要个大皮具要自己挑钱，意志不坚定的，心痒个珠宝首饰的，一年就算白做了。"猎头见有点话题说不到一起去，于是开始谈面试的流程及可能问及的问题，好让伊米有点准备："见面流程是HR-HR Director-Department Manger-Brand GM就差不多了，亚太区有个GM，基本上不大会来上海，如果他在，兴趣来了，可能也会见见你，能见到他，基本上这个职位就已经是铁板钉钉的事了。"伊米讶异："这要多少轮啊？我恐怕还没有足够的衣服去见这些人呢。"猎头笑："没事，越低调越安全，别有任何露LOGO的穿戴，黑白是这个品牌的风格，你只挑这个色调去穿，不用名牌，但是剪裁衣料别让人感觉廉价。考究而不隆重。LUXURY的品牌一般不会问很抽象的问题，更不会弄得像智力竞赛，一般只看看你的英文如何，形象如何，换工作的原因，以前的工作经验，会很NICE，感觉完全好像在聊天，实际上就是从细节看看你的气质言谈举止，是不是符合品牌的Spirit，见Department Manger会涉及你的专业问题，就看你自己发挥了，你英文不错，海外留学的经验读时尚与营销，学校也不错，这些都会为你加分。"

第66节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(8)

伊米问："他们的Brand GM是法国人吗？"

猎头耸耸肩："香港人。"

伊米吐吐舌头："还好不是台湾人，我最讨厌和台湾人打交道。我在加拿大的男朋友就是被一台湾妞给挖的墙脚，她们简直就是嗲声嗲气中杀人与无形哩。"

猎头笑："你知道现在这个行业是港台新加坡人的天下。还有，你的这些可爱小动作小表情，面试时统统收起来。"

伊米的面试正在进行的如火如荼，而这边萨曼却给公司个措手不及的变动，因为家中后院失火，回家解决家庭危机，工作上的事说撂就给撂下了，萨曼走的让HR措手不及，一个部门的领导哪有那么快说找就能找到合适的，所以到将苹果推上最前线，待管着萨曼的一些工作，苹果也是个有经验有想法的，这么个千载难逢的机会撞到自己的手里，岂能不好好珍惜？于是玩起王熙凤管理宁国府大丧的欲擒故纵的计策，与公司谈判，即然做当家人就要当的名正言顺，现管着一天的事就要给我一天的名分，要不团队的五六人，谁拿我的鸡毛当令箭阿，公司当然不肯，拒绝的也很有说话的艺术：我们正是看好苹果你的能力才在部门中选拔你出来，但是你知道一个部门的管理者不仅仅需要工作上的能力还有管理团队的技巧，你来公司的时间还不长，总要用实际行动与成绩来证明。所以我们才设置这个观察期。你证明你行，公司自然会按照正常的考核程序后将你升职。当然，公司鼓励公平竞争，我们也会在外面找寻适合的人选，毕竟公司对这个职位有着战略发展性的期望。苹果想了想，底线不让，观察期没问题，就算重新设置试用期都NO Problem，你们也可以在外找寻，我也有竞争信心。但是这段期间内，公司的给到的员工公告，我必须是以Team Lead的身份来处理一些对内对外的工作。

终于谈判成功，达成协议，苹果刚过试用期没多久就从Senior Merchandiser到Team Lead，这次伊米反应倒没有之前那么激烈，她的LUXURY目标也顺利的见完HR Director，已无心恋战这里。但是苹果变了身份，也变了策略，开始讨好伊米起来。

首先伊米发现苹果对自己的称呼从叫伊米改口叫亲爱的，虽然苹果极力想改变的不动声色，不至于一步到肉麻，但是伊米也是个敏感的人精，想收买我这一票？看你表现了，要不临走我也不让你心想事成。

而苹果开始在办公室和另一个Merchandiser雯蒂天天上演着姐妹情深，今天你给我带甜品，明天我送你闲置不用的胸针，亲密无间。

这一日，公司的HR经理找伊米，说："萨曼的劳动手册，外服已经退回来了，我打电话通知她来拿，她说不急，过了这段时间再说，或者快递给她都行，我听她的声调口气，似乎情况不太好，同事一场，于情于理都应该去看看她，可你也知道萨曼的性格，最最好强不愿意人前显弱的，所以我想来想去，你要是愿意，就要借送劳动手册的名义去看看她？"

第67节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(9)

到底主仆一场，萨曼为人虽然强势，好歹也对伊米有恩。所以伊米马上就答应了下来。连连表示，这个周末就去。HR经理点头："嗯。我有几句话要嘱咐你，萨曼这次辞职回家，隐约听说是因为家庭的缘故，老公有了小三要闹离婚，我想着你们部门中，你最伶俐，去看看萨曼有什么需要帮忙的，就算是吵架，也要让她老公知道，萨曼的背后是有一整个姐妹团的！"

后记：

步步为营、作者和序

SHERRY

在康河的柔波里，我甘愿做一条水草

首先是作者的帖子让我有感而发，然后是我的回帖让她微笑再执笔，如此循环成默契。

她被书商发掘我一点也不奇怪，如果不被发掘倒是怪事。

她约我写序我有点意外，"在康河的柔波里，我甘愿做一条水草"。我如此和她说：关于写序，我可做备胎。

她说，没有备胎，就咱俩了。

一切还是在帖子里直来直去，众目睽睽下暧暧昧昧。

然后她继续写，我不忙时看，有感时回，一如以前。

直到一天，她在帖中留言：我要交稿了，你啥时把你的稿交给我啊？

我吓了一跳，要小水草挑大梁了，看来她不是说说而已。

就那写吧，备胎不是棉花胎，生就皮厚，不怕不怕。

既然你已不能再改，那么这就是你的最佳作品

我对着空白屏幕发呆已有数时，只好再潜回水中做水草的功课。

把文章整理成word复习数遍，一一看回帖吸取营养。奈何肠胃不好，吸收欠佳。只看到两条很有趣的回帖让我独自大乐。

一个是天涯某网友看得高兴，又怪作者总在关键时嘎然而止，于是抱怨如下：楼主就象个技术很好却早泄的男人，让人过程很爽却永远无法高潮！

楼主估计看了这个回帖也哭笑不得：KAO，兄弟你太有才了。

还有个小女生，看了辛迪的故事，对于BF离开辛迪回老家颇为挂念，一日三问：楼主啊，那后来辛迪的男友到底怎么样了啊?

楼主颇为疑惑地说：要不是我知道辛迪的天涯的ID，我几乎要以为你就是辛迪了呢。

这番对白极其幽默有趣，把我当场笑翻。翻回来后，却发现还是没法下笔。

要说做间谍没收获也是不对的，我至少看懂了一件事，看帖的多是白领女性居多。

这就好办了，我还可以找场外援助嘛，我于是发整理好的word档传给两个F500的大佬（大佬当然是男的）。写邮件云：为让汝等更好的掌握女下属的心理，更体面地在办公室里从政，请务必仔细阅读并报告读后感。

大佬们当然对我嗤之以鼻，可他们还是好奇地点开了word，然后自然。。。从此密密麻麻的康河里又多了两条大杂草。

第68节：跳槽才能"升值"？还是"剩者为王"？(10)

大杂草说：这篇文章立意很好，讲述的职场故事不说教，结局不象别的故事般大团圆，然后给我指出几个错字和错句。

我气结，我横竖就写了那几个字，也只会写那几个字，还全变错字了，我的苦命的序啊。

二杂草先表达了和大杂草一样的意思，但是他看完帖子后，也变得比较文艺了。他说：这个作者的表达还是比较中性的，但整个作品的基调是灰色的，换句话说，我只看到了生存，没有看到热情。

哗，我立刻把二杂草的这段话誉为：一颗杂草的智慧。

二杂草被我谄媚后，非常受用。一高兴又来指点我：既然作者以理性的姿态写文章，你可以感性地写序。她以理服人，你就以情动人。

似乎有理。

我于是兴高彩烈地码字作序了。依照着以情动人，凄凄惨惨戚戚外加哆哆嗦嗦地写了。

写着写着那个愁容满面就不说了，说了也没人同情。反正差不多写完时，自己读了读，唉，前路艰辛，还需努力。

我又恨恨地在MSN上给二杂草留言：TNND，你的路子怎么象个套，生生教我精神受虐了一回。

第二天我被太阳晒醒，二杂草回话：我怎么说不重要，重要的是作者怎么说。

作者啊，她没说什么啊。

二杂草大惊：你要给她写序，没问清她的要求什么的?

我从容作答：爱卿切勿惊慌，作者说没有限制。

二杂草恨我不成钢：没限制不等于没要求，你们最好见面谈谈！

我：我不敢啊，人家是化妆品业的达人，本土人，哦。。。。。。

二杂草大怒：你怎么如此纤细？活该受虐！

我咬牙切齿：杂草啊杂草，你最大的本事就是一句话抵消你所有功德，假如曾经有的话！

（其实此时还未最后完工，我的想法是以职场发展为线索来读作者的故事：战战兢兢的新人-驾轻就熟的老职员-经理。。。每一层的困惑与烦恼。

然而写到经理这层的时候，我几次下笔未果，于是明白自己没有办法从更高的角度来看经理这个层面。也终于很悲哀地发现，原来我一直在这里。）

勉强地交了以后，小心地问二杂草：是不是那段写得很不好?

二杂草心情不错（刚虐完下属心情能不好吗？）：既然你已不能再改，那么这就是你的最佳作品。

三、关于作者-

话说我和作者也在MSN接上头以后，不忙时我们也开聊。

也许是我写序时那个凄凄惨惨戚戚的气场附身，所以作者一点也没怀疑我潜水上岸后是个爱8卦的狼外婆。当作者MSN上显示图片还是个卡通小女孩，我奸笑一声立马把她当成了小红帽。

有一天我突然发现MSN上卡通小红帽变成一个美丽的大肚子了，我惊疑地问她：这个是你？！

小红帽骄傲作答：是啊，我圣诞节的预产期。

狼外婆咕嘟一声倒在地上，这回8卦来的料猛的。

小红帽还很勇敢坚定乐观地发表了一番关于顺产的决心，听得老当益壮却不敢生孩子的狼外婆汗水嗒嗒滴，偷偷地溜下线去了。

狼外婆跑去革命根据地-财务帮发布了8卦讯息，深受瞩目。

因为财务帮大半成员也在狼外婆的推荐下下水做起作者贴中株株摇曳多姿的水草。水草们被狼外婆带来的消息震撼到了：

"厉害的，边怀孕边上班边写作，帖子里只字不提嘛。"

（我想起那位抱怨更新不快的仁兄，更是笑了一回。要是他知道小红帽的状况估计得汗死。）

"下次聚会可以请她出来，让我们见识一下吗？"

。。。。。。

狼外婆又得意地狞笑加恐吓：哼，小红帽是化妆品业的奢侈大牌，整天拿一线精华素当手霜抹，全身大牌，一个包包几万块，你们不怕的话我就去替你们约了。

水草们果然也被狼外婆唬住了：这个，这个。。。

另一株水草怯怯地问我：那你准备穿什么呢?

狼外婆又得意地笑：我么，拿个麻布袋套在身上，穿小脚裤外加脏脏旧旧的雪地鞋。环保袋背背，对了，出门前一瓶六神花露水从头淋到脚！

水草们万分佩服，外加神往：似乎这副行头也蛮有腔调的，也不辱没了咱们财务帮的颜面。

狼外婆很高兴，壹千一套，我来制作袋袋装发给大家聚会时穿。

一片欢呼雀跃，Lucy Lu抢着说，好，我负责开票收钱。

LINDA姗姗而来，我也来，不过我不怕她，不要袋袋装。

狼外婆眼睛一瞪：不能不要，不要也得收1K。

LINDA开始发挥FD本性，来找狼外婆谈融资借款支付袋袋装，略过。

此文用以答谢小红帽辛苦写作并祝小红帽顺利生产，另祝各位财务帮的好友快乐，特别感谢万红丛中一点绿的凡帅~~~

作者插嘴：我也在此感谢，感谢我家妈妈，我家老猫猫，我的朋友们，在写作的过程中，把你们折磨到神经衰弱，没什么补偿，只好借铅字感谢一下。

本书精华已为您连载完毕，谢谢。